

Gestió econòmica i financera de l'empresa

CFGS.COM.GEF/0.16

CFGS - Comerç internacional
CFGS - Gestió de vendes i espais comercials



Generalitat de Catalunya
Departament d'Educació

ioc
institut obert
de catalunya



Aquesta col·lecció ha estat dissenyada i coordinada des de l'Institut Obert de Catalunya.

Coordinació de continguts
Juan José Guerrero Barreira

Redacció de continguts
Ramon Benabarre Bonet
Pilar Bertrams Costa
Lluís Borrell Méndez
Montserrat Boyero Martin
Marisa Clavero Manrique
Juan José Guerrero Barreira
Blanca LLuveras Puig
Manuel Martínez Jiménez
Ricard Miró Martin
M^a Teresa Montoliu Monfort
Joan Ortiz Salmerón
Júlia Pérez López
Ruben Pino Garcia
Lourdes Piqué i Martorell
Isabel Porta Brasó
M. Antònia Rosell Olivé
José Antonio Sastrillo Soto
Mercè Sitges Querol
David Torres Velasco

Primera edició: febrer 2016
© Departament d'Ensenyament
Dipòsit legal: DL B 12710-2016



Llicenciat Creative Commons BY-NC-SA. (Reconeixement-No comercial-Compartir amb la mateixa llicència 3.0 Espanya).

Podeu veure el text legal complet a

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/legalcode.ca>

Introducció

Les organitzacions que volen desenvolupar la seva activitat en el mercat han de fer prèviament, i durant la seva existència, diverses gestions que es tractaran en aquest mòdul de gestió econòmica i financera de l'empresa. Aquestes organitzacions, primer de tot i abans de la posada en marxa, han de constituir-se i posteriorment hauran de planificar i gestionar l'obtenció dels diferents recursos per procurar la rendibilitat econòmica i financera de l'empresa.

La primera unitat, "Emprenedoria i creació d'empresa", té per objectiu que l'alumne reconegui la iniciativa empresarial i les diferents opcions i mecanismes que existeixen per posar en marxa una empresa. S'estudiaran els diferents tràmits per iniciar una petita empresa, la forma jurídica més adient, el pla d'empresa i l'estudi de la viabilitat.

Amb la unitat "Inversió i finançament" es completa la primera unitat formativa del mòdul. Els continguts tractats fan referència a la gestió dels recursos financers i la seva aplicació en les inversions de l'empresa. A partir del càlcul dels costos financers i de l'anàlisi de les diferents ràtios sobre la solvència, rendibilitat de les inversions, etc., aplicats a l'estructura econòmica i financera de l'empresa, es podrà determinar quina és la situació de la mateixa i la probable evolució en el futur.

A través dels continguts de la unitat "Operativa de compravenda i tresoreria" s'aborden les gestions administratives que cal desenvolupar en el procés de compravenda. Com s'elabora i quin és el circuit de la diferent documentació que és necessària des de la realització de la comanda fins al cobrament o pagament d'aquestes operacions. Perquè l'empresa no tingui tensions de liquiditat a causa del desfasament entre els cobraments de les vendes i els pagaments de les compres, és necessari que porti un control a partir de l'anàlisi de la tresoreria.

Finalment, les empreses han de portar un control i han de retre comptes a les diferents administracions públiques per la seva activitat. És el contingut que s'aborda en la unitat "Comptabilitat i fiscalitat empresarial".

La principal missió de la comptabilitat és controlar, però també és molt important que a la vegada serveixi per informar tant els propietaris com els accionistes, gerents, etc. En aquesta unitat s'introduirà la metodologia comptable a partir del Pla general de comptabilitat i comptes anuals, per finalitzar amb el cicle comptable.

Les empreses també han de complir amb les seves obligacions fiscals i les obligacions formals relacionades. Els principals impostos que afecten les empreses són l'impost sobre el valor afegit (IVA), aplicat a les operacions de compravenda; els impostos que graven els beneficis, com l'IRPF i l'impost de societats, i altres tributs aplicats per les diferents administracions locals, autonòmiques o central.

Per assolir els continguts del mòdul és important que aneu estudiant els continguts i realitzant les activitats d'aprenentatge i d'autoavaluació proposades abans de desenvolupar els diferents exercicis avaluable de cada unitat.

Es disposa també de resums, adreces d'interès, glossari i bibliografia complementària que us poden ajudar a complementar i ampliar els continguts d'aquestes unitats.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquest mòdul l'alumne/a ha d'assolir:

Emprenedoria, creació d'empresa, i inversió i finançament

1. Recopila informació sobre iniciatives emprenedores i oportunitats de creació d'empreses, valorant-ne l'impacte sobre l'entorn d'actuació i incorporant-hi valors ètics.
2. Estableix la forma jurídica i les obligacions empresarials derivades de l'exercici d'una determinada activitat empresarial, ajustant-se a la normativa vigent.
3. Organitza els tràmits per a l'obtenció de recursos necessaris per al finançament de les inversions i subministraments, avaluant les diferents alternatives financeres possibles.
4. Determina la rendibilitat de les inversions, i la solvència i eficiència de l'empresa, analitzant les dades econòmiques i la informació comptable disponible.

Operativa de compravenda i tresoreria

1. Determina l'operativa relacionada despesa corrent i les inversions en immobilitzats, aplicant la normativa mercantil i fiscal vigent.
2. Elabora i gestiona la documentació comercial relacionada amb la venda de productes i prestació de serveis, aplicant la normativa vigent.
3. Gestiona la tresoreria i les necessitats de finançament, interpretant les dades econòmiques i comptables de l'activitat.

Comptabilitat i fiscalitat empresarial

1. Interpreta dades econòmiques i informació comptable dels estats i informes financers d'empreses, reconeixent la normativa mercantil i els principis i les normes del Pla General Comptable per a PIMES.
2. Gestiona el procés fiscal de l'empresa, aplicant la normativa mercantil i fiscal vigent.

Continguts

Emprenedoria, creació d'empresa, i inversió i finançament

Unitat 1

Emprenedoria i creació d'empresa

1. Empresa i empenedoria
2. Forma jurídica i constitució de l'empresa
3. El pla d'empresa i l'estudi de viabilitat

Unitat 2

Inversió i finançament

1. Estructura econòmica financera de l'empresa
2. Recursos i càlcul costos financers
3. Rendibilitat inversions, solvència i eficàcia de l'empresa

Operativa de compravenda i tresoreria

Unitat 3

Operativa de compravenda i tresoreria

1. Operativa i càlculs comercials
2. Elaboració i gestió documentació comercial
3. Mitjans de pagament i cobrament

Comptabilitat i fiscalitat empresarial

Unitat 4

Comptabilitat i fiscalitat

1. Pla general de comptabilitat i comptes anuals
2. Objectius i metodologia comptable
3. Cicle comptable
4. Fiscalitat empresarial

Emprenedoria i creació d'empresa

Montserrat Boyero Martín, Manuel Martínez Jiménez, Maria Teresa
Montoliu Monfort, Mercé Sitges Querol

Gestió econòmica i financera de l'empresa

Índex

Introducció	5
Resultats d'aprenentatge	7
1 Empresa i empenedoria	9
1.1 Factors clau dels empenedores	9
1.2 Actuació dels empenedores com a empleats	13
1.2.1 Classificació de tipus d'empenedores	13
1.2.2 Instruments per identificar les capacitats que afavoreixen l'esperit empenedor	14
1.3 Identificació de les idees de negoci	15
1.3.1 Els serveis d'informació, orientació i assessorament. Els vivers d'empreses	16
1.4 L'empresa en l'economia i sistemes econòmics	18
1.4.1 Concepte d'economia i sistemes econòmics	18
1.4.2 Concepte, objectiu i elements de l'empresa	20
1.4.3 L'empresa com a sistema: l'entorn empresarial	22
2 Forma jurídica i constitució de l'empresa	27
2.1 Persona física i persona jurídica	27
2.2 Elecció de la forma jurídica	27
2.2.1 Classificació de les empreses segons la forma jurídica	27
2.3 L'empresari o treballador autònom	31
2.3.1 Els treballadors autònoms econòmicament dependents (TRADE)	32
2.4 Empresa individual	35
2.5 Comunitat de béns	36
2.6 Societat col·lectiva	37
2.7 Societat comanditària	38
2.8 Societat de responsabilitat limitada	39
2.9 Societat limitada nova empresa	40
2.10 Societat anònima	41
2.11 Societat laboral	43
2.12 Societat cooperativa	44
2.13 Constitució de l'empresa	45
2.13.1 Tràmits generals per posar en marxa l'empresa	46
2.13.2 Tràmits específics per a la posada en marxa d'una empresa	48
2.13.3 Sistemes de tramitació per a la constitució d'empreses	52
2.13.4 Gestió d'ajuts i subvencions	53
3 El pla d'empresa i l'estudi de viabilitat	55
3.1 El pla d'empresa	55
3.1.1 Concepte i finalitat del pla d'empresa	55
3.1.2 Estructura del pla d'empresa	56
3.1.3 Formats del pla d'empresa	69
3.2 Elements de la cultura empresarial i valors ètics dins de l'empresa	70
3.3 La responsabilitat social de l'empresa	72

3.3.1	Concepte de responsabilitat social de l'empresa	72
3.3.2	Àmbits de la responsabilitat social	73
3.3.3	Elaboració del balanç social: costos i beneficis socials per a l'empresa	73

Introducció

La unitat “Emprenedoria i creació d’empresa” forma part de la unitat formativa “Emprenedoria, creació d’empresa i inversió i finançament” del mòdul “Gestió econòmica i financera de l’empresa”. Aquesta unitat tracta de mostrar els conceptes fonamentals que qualsevol persona hauria de conèixer abans d’iniciar el camí de crear una empresa.

En l’apartat “Empresa i empenedoria” començarem estudiant què és la innovació, és a dir, què aportarem amb la creació de la nostra empresa al teixit empresarial d’una societat concreta. A la innovació s’ha d’afegir el concepte i el tractament de la iniciativa empenedora, és a dir, de l’actuació positiva i engrescadora que una persona, amb les característiques d’empenedor, duu a terme per idear i crear una empresa. També tractarem la figura de l’empenedor, que és la persona que converteix la idea de constituir una empresa en un projecte concret, i veurem que no és necessari crear una empresa per ser un empenedor, ja que els mateixos empleats poden tenir un component d’empenedors i aportar noves idees i noves formes d’organització a l’empresa en la qual estan treballant. També estudiarem les actituds i capacitats que ha de tenir l’empresari per fer un bon exercici de l’activitat i començar a posar les bases de com serà la futura empresa. Veurem que els objectius s’han de plasmar en el pla d’empresa i també el nucli essencial d’aquest pla, que és definir la idea de negoci. A més a més, coneixerem les institucions expertes en el tema i aprendrem a buscar l’orientació i la informació per crear l’empresa. També estudiarem els elements que la componen, quines funcions tenen i com s’organitzen, així com les funcions bàsiques que es fan a l’empresa.

En l’apartat “Forma jurídica i constitució de l’empresa” s’estudien les diferents formes jurídiques que pot tenir una empresa i com l’elecció de la forma jurídica afecta la responsabilitat patrimonial dels socis. S’hi aborden els requisits i tràmits administratius, laborals i mercantils més importants per crear una empresa, amb una menció especial del tema de la fiscalitat per la importància que té en el funcionament d’aquesta. Així mateix, es fa una petita aproximació als possibles ajuts o subvencions que es poden demanar per crear una empresa.

L’empresa no viu aïllada del món real i el seu entorn s’ha d’estudiar per conèixer els avantatges o inconvenients que trobarà quan entri en el sector de la seva activitat econòmica. Hi ha factors externs que s’han de tenir en compte i que poden fer fracassar la seva creació. També estudiarem l’anomenat microentorn de l’empresa, és a dir, els clients i la competència i les relacions que hi té. La relació d’una empresa amb el seu entorn i els *stakeholders* (totes les persones que d’una manera o d’una altra es veuen afectades per la seva activitat) és cabdal per al seu bon funcionament.

També estudiarem els agents socials (especialment les entitats financeres i les administracions públiques) que mantenen amb l'empresa una relació que està íntimament lligada al seu finançament i als tràmits de constitució.

Un altre concepte que tractarem és el de la cultura empresarial, que representa l'essència de l'empresa, així com el de responsabilitat social; d'altra banda, veurem el concepte i l'elaboració d'un balanç social per saber quins costos i beneficis socials té l'empresa, i aprendrem a trobar les noves oportunitats de negoci i a saber detectar-les, així com les amenaces que pot tenir.

En l'apartat "El pla d'empresa i l'estudi de viabilitat" veurem quins són els aspectes més importants que s'han d'estudiar, treballar i resoldre en una empresa perquè es pugui portar a la pràctica i ser viable. Les persones que en volen constituir una han d'analitzar quins són els punts més importants relacionats amb el pla de producció, el pla d'organització i el pla jurídic, a més de la importància cabdal del pla financer i del pla de màrqueting per corroborar si el pla d'empresa és viable.

Aquesta unitat té una importància vital en el desenvolupament del mòdul, ja que, a través del pla d'empresa i posteriorment de la creació i la posada en funcionament d'aquesta, portem a la pràctica la ideació i els elements que hem estudiat prèviament, i és indispensable per tenir una empresa organitzada i amb tots els requisits per funcionar, tant des del punt de vista formal com econòmic i d'organització interna.

Els continguts d'aquesta unitat formativa s'han d'estudiar amb el material teòric i també amb l'aplicació dels conceptes del pla d'empresa fent una simulació d'aquest i emplenant els documents i tràmits administratius que es demanen per a la creació i la posada en funcionament.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat l'alumne/a:

1. Recopila informació sobre iniciatives emprenedores i oportunitats de creació d'empreses, valorant-ne l'impacte sobre l'entorn d'actuació i incorporant-hi valors ètics.

- Reconeix la funció de l'empresa com a unitat de producció en el sistema econòmic actual i la seva relació amb tercers i grups interessats en el seu desenvolupament (*stakeholders*).
- Avalua el concepte de cultura emprenedora i la seva importància com a font de creació d'ocupació i benestar social.
- Valora la importància de la iniciativa individual, la creativitat, la formació i la col·laboració per tenir èxit en l'activitat emprenedora.
- Descriu individualment les funcions bàsiques de l'empresa i les analitza totes en conjunt com un sistema integral.
- Identifica els principals components de l'entorn general que envolta l'empresa: econòmic, social, demogràfic i cultural.
- Avalua els conceptes de cultura empresarial i imatge corporativa, i la seva relació amb els objectius empresarials.
- Reconeix el fenomen de la responsabilitat social corporativa de l'empresa i la seva importància com a element d'estratègia empresarial.
- Identifica pràctiques que incorporen valors ètics i socials.
- Efectua un estudi de viabilitat econòmica i financera d'una petita o mitjana empresa (PIME).

2. Estableix la forma jurídica i les obligacions empresarials derivades de l'exercici d'una determinada activitat empresarial, ajustant-se a la normativa vigent.

- Avalua les diferents formes jurídiques de les empreses.
- Determina la inversió inicial mínima i les despeses de constitució i de posada en marxa de l'empresa, en funció de les diferents formes jurídiques, consultant la legislació vigent.
- Selecciona, a partir d'un estudi comparatiu, la forma jurídica més adequada, valorant els costos, la responsabilitat i les obligacions jurídiques.
- Identifica els tràmits jurídics i administratius que cal fer per a la constitució de l'empresa a partir de la informació obtinguda en les administracions i els organismes competents.

- Determina possibles autoritzacions, llicències i, en el seu cas, requisits de capacitat professional o altres que es requereixin per a la posada en marxa d'una empresa.
- Identifica els tràmits i les obligacions fiscals derivades de l'exercici de l'activitat econòmica, tant pel que fa a l'Administració central com l'Administració local.
- Identifica els tràmits i les obligacions d'alta a la Seguretat Social derivats de l'exercici de l'activitat econòmica.
- Identifica els tràmits i les obligacions derivades de la contractació d'assalariats.
- Reconeix les funcions dels sindicats, els comitès d'empresa, els representants de personal, els inspectors de treball i altres institucions socials que intervenen en el sector corresponent.
- Obté informació sobre els possibles ajuts i subvencions oficials per a la creació d'una empresa.

1. Empresa i empenedoria

La societat d'avui dia necessita noves idees per poder desenvolupar reptes que tenim en el món actual. Les noves idees que sorgeixen han de ser reconduïdes per persones o grups que tenen un caràcter empenedor i poden portar a terme els reptes de la innovació. Aquests empenedors tenen com una de les seves característiques més destacades la iniciativa.

Existeix una gran relació entre empenedor i innovació, fins al punt que alguns teòrics no conceben l'empenedoria sense innovar, ja que una de las característiques fonamentals de l'empenedor és l'aplicació de canvis en les idees, els valors i els procediments de l'activitat econòmica per solucionar els problemes que es presenten en la satisfacció de necessitats.

La innovació i el desenvolupament econòmic van de la mà, ja que totes les idees noves que entren en el món empresarial ajuden a fer que el teixit empresarial d'una societat estigui més desenvolupat.

La **innovació** és un procés creatiu que comença amb un descobriment i acaba amb la confecció d'un producte o la realització d'un servei.

La **innovació** pot sorgir en qualsevol lloc de l'organització i pot arribar de manera espontània o ser fruit d'una planificació. I sorgeix sempre que hi ha una **necessitat** i per tal de satisfer-la es creen productes o nous processos d'un valor afegit major.

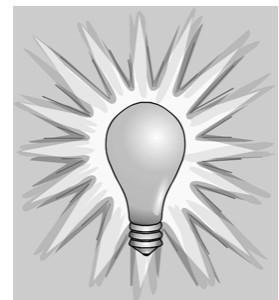
1.1 Factors clau dels empenedors

La persona empenedora és una figura de vital importància per a l'empresa i el seu èxit. Sense persones empenedores el teixit empresarial de la nostra societat no tiraria endavant.

L'**empenedor o empenedora** és aquella persona que, aplicant les seves capacitats, converteix una idea en un projecte econòmic concret, ja sigui en una empresa o en una organització social, i que genera algun tipus d'innovació i beneficis econòmics i socials.

De la definició d'empenedor convé aclarir algunes idees:

- **Projecte econòmic:** és el conjunt de polítiques i estratègies econòmiques que porten a aconseguir objectius econòmics i socials.



Una innovació cabdal per a la nostra societat.

Es considera innovació el descobriment de nous coneixements i el desenvolupament de noves aplicacions tecnològiques.



Bill Gates, cofundador de l'empresa Microsoft, és una persona que transmet energia per fer una tasca empresarial.

- **Oportunitat de negoci:** la idea de l'emprenedor es genera en l'empresa amb ànim de lucre.
- **Beneficis socials:** la idea de l'emprenedor es desenvolupa en una organització social amb l'objectiu d'aconseguir major benestar en les persones.
- **Innovació:** aplicació de noves idees i conceptes que han de ser útils per augmentar la productivitat, tant en la generació de productes com en la satisfacció de necessitats.

Algunes de les qualitats que hauria de tenir d'un bon emprenedor o emprenedora són:

- **Capacitat per prendre decisions i assumir riscos:** l'emprenedor ha de ser conscient en cada moment d'allò que vol fer i, per això, ha de saber en tot moment quins riscos assumeix i tenir la capacitat d'assumir-los.
- **Creativitat i afany d'innovació:** han de ser persones que tinguin idees interessants i trobin noves solucions a problemes plantejats.
- **Confiança en si mateix:** l'emprenedor ha d'estar convençut que tindrà èxit i ha d'estar motivat.
- **Sentit pràctic:** ha de fer les coses sense donar-hi gaires voltes i aprofitant al màxim el temps i els recursos que té.
- **Organització:** en qualsevol activitat empresarial és necessari l'ordre i la coherència.
- **Facilitat per a les relacions personals:** un emprenedor mai no està sol. S'envolta de persones competents i té relació amb persones que el puguin portar a l'èxit.
- **Constància:** l'èxit no és immediat i s'ha de tenir paciència i la capacitat suficient per mantenir-se fins a aconseguir-ho.

Algunes de les **característiques personals desitjables d'una persona emprenedora** són les següents:

- **Independència:** qualitat de no dependre d'una altra persona. S'ha d'entendre com a entesa, ferma de caràcter.
- **Intuïció:** facultat d'entendre les coses al moment, sense necessitat de raonament.
- **Empatia:** identificació mental i afectiva d'una persona amb l'estat d'ànim d'una altra.
- **Responsabilitat:** capacitat de tota persona de respondre davant les seves accions, activitats, idees, pensaments, etc.
- **Curiositat:** desig de saber, comprendre, investigar i conèixer.
- **Perseverança:** mantenir-se constant, tornar-ho a provar.

- **Autocontrol:** control dels propis impulsos i reaccions.
- **Motivació:** tenir l'ànim de fer les coses, la voluntat i la força.
- **Proactivitat:** capacitat d'avançar-se als problemes i prendre les mesures per afrontar-los de manera positiva i provocar el canvi desitjable.

La persona emprenedora és una persona que disposa de característiques personals diferenciades, d'actituds que li fan veure la vida com un procés que ella dirigeix.

Les **qualitats d'un emprenedor** es poden agrupar en les categories següents:

1) Iniciativa

La **iniciativa** porta les persones a dur a terme accions, a fer propostes, a ésser actives davant les situacions.

La persona amb iniciativa tracta de realitzar de manera continuada el seu treball amb:

- Ganes de fer coses, és a dir, motivació.
- Responsabilitat sobre allò que decideix fer.
- Desig d'independència en les seves opinions i decisions.
- Capacitat de voler millorar contínuament.
- Laboriositat.
- Perseverança.
- Capacitat d'assumir riscos.

2) Creativitat

La **creativitat** dóna a les persones la capacitat de generar idees, de mostrar noves visions i noves interpretacions del món que ens envolta.

La persona amb creativitat mostra de manera continuada:

- Tenir idees.
- Voler trobar idees noves i bones.
- Capacitat per identificar oportunitats on els altres veuen problemes.
- Intuïció.
- Capacitat de veure el món des d'una perspectiva diferent.

3) Curiositat

La **curiositat** és la capacitat de voler conèixer, d'aprendre i d'esbrinar tot el possible sobre les coses i els fets que ens envolten.

La persona amb curiositat mostra de manera continuada:

Qualitats del líder

Un líder ha de tenir:

- Bona capacitat de comunicació
 - Capacitat de treball en equip
 - Orientació cap als col·laboradors
 - Coherència
 - Integritat
- Ganes d'aprendre per plaer
 - Capacitat d'aprendre de les experiències i de millorar els seus coneixements

4) Lideratge empresarial

El **lideratge empresarial** es defineix com la capacitat de fer que les persones de l'equip del líder treballin motivades.

La persona amb lideratge empresarial mostra de manera continuada:

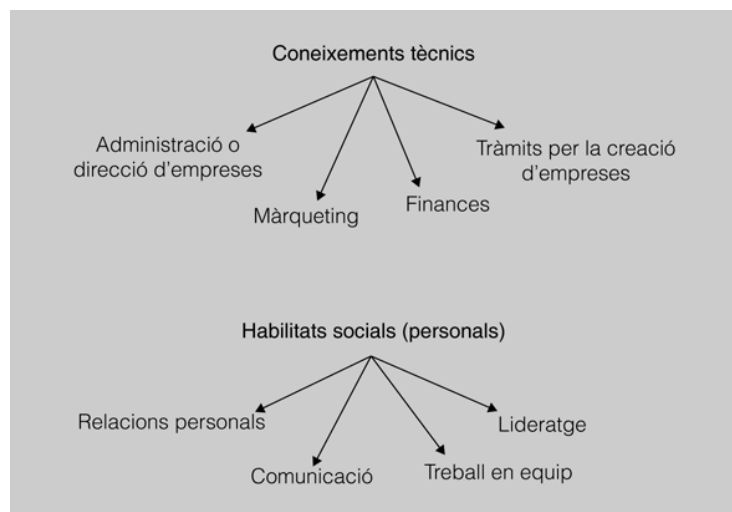
- Capacitat directiva.
- Tolerància a l'ambigüitat i a la incertesa.
- Capacitat d'empatitzar amb els altres, de posar-se a la seva pell i de projectar les seves actituds cap a altres persones.

5) Formació

En l'actualitat és impensable que una persona sense formació pugui triomfar en el món empresarial. En el món actual es requereix una capacitat que prové de la formació acadèmica i de l'experiència professional.

La formació acadèmica i la formació professional inclouen l'estudi de les habilitats socials i dels coneixements tècnics com s'aprecia en la figura 1.1.

FIGURA 1.1. Aptituds associades a la formació



1.2 Actuació dels emprenedors com a empleats

Habitualment s'associa la figura de l'emprenedor amb aquella persona que inicia un negoci per compte propi, però la iniciativa emprenedora també es pot aplicar a aquelles persones que treballen com a assalariades per a una empresa.

En les grans empreses, les activitats emprenedores corresponen no únicament a l'equip directiu, sinó també als treballadors i treballadores sense persones al seu càrrec. Aquesta figura s'anomena *emprenedor corporatiu* o *intraprenedor* o *intrapreneur*.

1.2.1 Classificació de tipus d'emprenedors

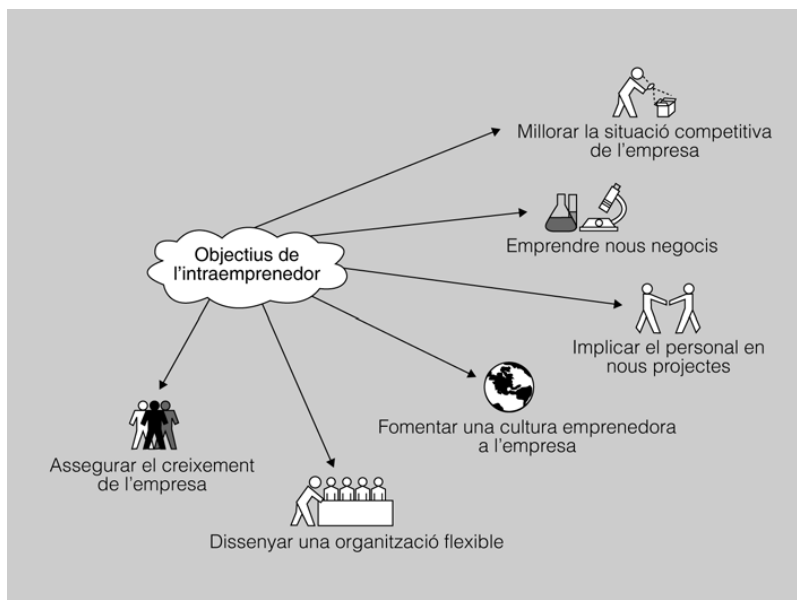
L'autonomia de l'emprenedor es pot agafar com a criteri de classificació dels emprenedors. Segons aquesta classificació, podem trobar dos tipus d'emprenedors.

- **Intraprenedor** (*intrapreneur*): és l'emprenedor dependent, ja que aplica les innovacions en una empresa de la qual no és titular. Són els directius i treballadors de grans empreses i alts funcionaris de l'Administració. En la figura 1.2 podem veure els objectius de l'*intrapreneur*.



Reunió de treball

FIGURA 1.2. Objectius de l'intraprenedor



- **Emprenedor** (*entrepreneur*): és l'emprenedor independent que aplica les innovacions a la creació de la seva pròpia empresa o a la seva millora. És l'empresari.

L'intraprenedor o emprenedor corporatiu és l'empleat que actua amb iniciativa i autonomia per aconseguir els objectius de l'empresa on treballa.

Els que pertanyen al tipus **emprenedor** es poden classificar, en funció dels objectius que volen assolir, en:

- **Emprenedor artesà:** aquell emprenedor que vol ser el seu propi empresari desenvolupant la professió a la seva manera sense tenir aspiracions de creixement empresarial ni domini de mercat.
- **Emprenedor familiar:** igual que el primer, vol desenvolupar la seva professió però espera que aquesta continuï amb els seus descendents.
- **Emprenedor administrador:** vol arribar a crear empreses que durin i poder dirigir molta gent.
- **Emprenedor oportunista:** vol descobrir noves oportunitats de negoci que generin el màxim benefici amb el mínim temps.

Els emprenedors també es poden classificar segons la motivació en:

- **Econòmic:** la principal motivació d'aquest tipus d'emprenedor és obtenir el major benefici possible.
- **Social:** són persones que busquen posar en pràctica idees amb la finalitat de procurar la millora de les condicions de vida de la societat.
- **Tecnològic:** són persones amb la principal finalitat de desenvolupar innovacions de producte o procés.
- **Polític:** són persones que amb l'emprenedoria busquen autorealitzar-se.

Anàlisis complementàries de capacitats

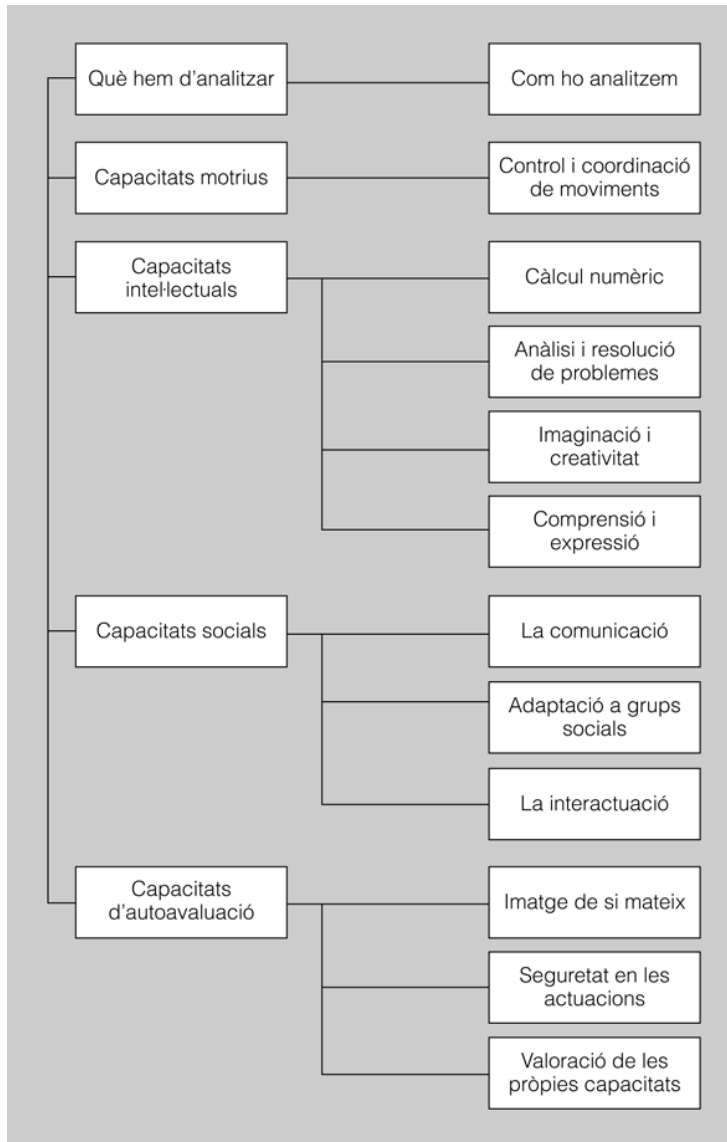
Són les següents:

- Els interessos a través dels gustos personals.
- Les expectatives a través dels objectius personals a curt, mitjà i llarg termini.
- La disposició d'una persona a través de la preparació i la formació i la intenció per esforçar-se.
- La situació familiar a través de l'estabilitat, les necessitats i els suports.

1.2.2 Instruments per identificar les capacitats que afavoreixen l'esperit emprenedor

Cada persona té una imatge d'ella mateixa i també els altres tenen una imatge de nosaltres que necessàriament no han de coincidir.

Per saber identificar les nostres capacitats emprenedores s'ha de fer una anàlisi de les pròpies capacitats i expectatives, com es veu en la figura 1.3. Aquesta anàlisi es pot dur a terme amb instruments diversos i depèn de les diferents capacitats que es vulguin analitzar.

FIGURA 1.3. Anàlisi de capacitats emprenedores i instruments per a l'anàlisi

Una vegada s'ha fet l'anàlisi per trobar les capacitats emprenedores d'una persona, redactarem un projecte emprenedor.

El **projecte emprenedor** és la definició d'un pla personal que persegueix aconseguir objectius empresarials mitjançant la planificació i el desenvolupament d'un pla d'empresa.

1.3 Identificació de les idees de negoci

La detecció de les idees de negoci pot venir de fonts molt diverses, ja que les oportunitats que donen lloc a aquestes idees de negoci poden sorgir tant d'una nova invenció com d'interès personal, entre altres (taula 1.1).

TAULA 1.1. Fonts d'identificació d'idees de negoci

Fonts	Explicació
La invenció i innovació	El fet d'explotar comercialment una patent és un factor fonamental per tenir èxit en un mercat.
L'observació d'una carència o deficiència	Quan existeixen necessitats no cobertes neix la necessitat de donar cobertura a aquestes necessitats i sorgeixen nous clients.
La formació acadèmica dels emprenedors	Una formació acadèmica diferencial dels emprenedors donarà lloc a un plus de l'empresa.
L'experiència professional dels emprenedors	Els emprenedors tenen un bagatge professional que pot donar lloc a la creació de noves idees perquè han vist, per la seva experiència, que és necessària aquesta idea de negoci.
Les aficions dels emprenedors	Quan es coneix una afició de manera detallada es coneixen totes les necessitats que poden portar a tenir idees de negoci.
El desenvolupament de noves tecnologies	És un tema d'actualitat que permet sempre tenir noves idees de negoci.
L'observació de noves tendències	Noves tendències que es produeixen a la societat suposen noves idees de negoci.
L'estudi de diferents mercats	Altres mercats ens poden donar idees de negoci que no es coneixien en una altra part per efecte de la globalització.

La generació d'idees dona lloc a una delimitació i anàlisi d'aquesta idea de negoci que comportarà la selecció d'una idea qualsevol per convertir-se en un projecte empresarial.

Idea de negoci

Per saber si la idea que tenim entre mans pot ser una idea de negoci, hem de fer una anàlisi sobre les tres qüestions anteriorment citades. Aquesta anàlisi es fa a través d'un test d'anàlisi d'idees que es pregunta sobre els tres àmbits d'actuació.

La delimitació i l'anàlisi d'una idea es basa en tres preguntes cabdals per poder dir si aquesta es convertirà al final en una idea de negoci. Aquestes preguntes són les següents:

- **Quines necessitats es pretenen satisfer?** Per començar a concretar el mercat que es vol cobrir.
- **Com es satisfan aquestes necessitats?** Aquí començarem a delimitar el nostre camp d'actuació empresarial i com hem de portar-ho a terme.
- **De quina manera es crea valor i com es genera benefici?** S'ha d'analitzar quines capacitats i recursos té l'emprenedor i com els ha d'aplicar per aconseguir beneficis.

1.3.1 Els serveis d'informació, orientació i assessorament. Els viviers d'empreses

Els emprenedors necessiten informació, orientació i assessorament quan estan realitzant la tasca d'emprenedoria. Existeixen molts organismes, tant públics com privats o mixtos, que creen serveis i programes per donar suport a l'emprenedoria.

Els organismes de suport als emprenedors es divideixen en:

- Les institucions oficials i institucions empresarials
- Els viviers d'empreses

Institucions oficials i institucions empresarials

Les empreses, a l'inici de la seva activitat, en els moments de crisi o si són petites i mitjanes, necessiten al llarg de la seva activitat ajudes de tot tipus: assessorament, suport, informació sobre el mercat, etc. Tal com mostra la taula 1.2, existeixen diverses institucions oficials i empresarials que donen aquesta ajuda a les empreses.

TAULA 1.2. Institucions de suport als emprenedors

Institucions	Funcions
Administració central de l'Estat	El Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme disposa del Canal Emprenedor, amb una important oferta de serveis per a la persona emprenedora i que vol iniciar un projecte emprenedor
Generalitat de Catalunya	La Xarxa Emprèn és una xarxa publicoprivada d'entitats que, en el marc del programa Catalunya Emprèn de la Generalitat de Catalunya, presten serveis d'acompanyament i suport a les persones que volen constituir una empresa a Catalunya durant els tres primers anys de vida del negoci
Ajuntament de la vostra localitat	Dins de l'àmbit local es dona un suport més directe als ciutadans emprenedors i hi ha projectes innovadors que han donat molt bons resultats.
Cambres de comerç	Les cambres de comerç donen instruments de suport a les empreses joves, manuals sobre fiscalitat, bones pràctiques empresarials, rendibilitat empresarial, finestra única empresarial, etc.
Confederacions i associacions empresarials en l'àmbit estatal, autonòmic o local	Ofereixen cursos formatius, simuladors de gestió i ajudes per a l'elaboració de plans d'empresa, entre d'altres.

Els viviers d'empreses

En els últims anys s'han anat creant organismes anomenats *viviers d'empreses*, des dels quals els emprenedors poden començar a portar a terme la seva idea empresarial amb un suport en el món real.

Els **viviers d'empreses** són espais creats per acollir iniciatives empresarials que en facilitin la viabilitat en els primers mesos de la seva posada en marxa.

Les empreses que volen ser acollides en els viviers d'empreses han de presentar, com a norma general, un pla d'empresa que mostri la seva viabilitat econòmica perquè d'aquesta manera es veu que l'empresa a la qual s'ajuda pot tenir possibilitats de tirar endavant en el món empresarial.

Les empreses acollides a un viver d'empreses poden disposar, a baix cost i durant un temps prudencial per engegar el seu projecte, de molts dels serveis que s'esmenten a continuació:

- Despatxos i naus equipades amb el mobiliari bàsic.
- Totes les comunicacions necessàries per a l'empresa, com són la central telefònica, el fax, la fotocopiadora, etc.

Viviers d'empreses

En moltes ocasions, aquests centres estan vinculats a ajuntaments que tenen una relació més estreta i directa amb iniciatives emprenedores dels seus ciutadans.

- Accés a l'ús d'ordinadors, impressores, escàners, etc.
- Servei d'internet i correu electrònic i l'accés a una pàgina web sense cap tipus de cost.
- Neteja dels locals.
- Utilització de personal tècnic i administratiu que posa el viver d'empreses sense necessitat de contractar-lo l'empresa.
- Seguiment i assessorament individualitzat de l'empresa per part de tècnics del viver d'empreses.
- Serveis de promoció de la iniciativa que fa el mateix viver d'empreses.

1.4 L'empresa en l'economia i sistemes econòmics

L'activitat econòmica és qualsevol procés en el qual s'intercanvia o es generen serveis, béns o productes amb la finalitat de la satisfacció de les necessitats humanes de caràcter econòmic.

L'empresa és un agent bàsic en l'activitat econòmica que porta a terme principalment la funció de producció, mentre que les famílies o economies domèstiques constitueixen la unitat bàsica de consum. El sector públic és l'agent econòmic que té com a objectiu principal maximitzar el benestar econòmic de la societat a través de funcions com la redistribució de recursos. Aquests tres agents econòmics interactuen entre si tancant el cicle econòmic de producció-consum.

1.4.1 Concepte d'economia i sistemes econòmics

L'**economia** és la ciència que estudia com els individus administren els recursos productius, que són escassos, entre els diferents usos alternatius per tal de satisfer les necessitats individuals i col·lectives de la societat.

Els recursos econòmics són limitats i per tant escassos, mentre que les necessitats humanes són il·limitades, i per tant és necessari administrar l'ús d'aquests recursos per satisfer les necessitats de la manera més eficient possible, i aquest és l'objecte de l'economia.

Les activitats econòmiques bàsiques són:

- **Producció:** l'empresa decideix quins béns fabricarà i amb quins mitjans ho farà.
- **Consum:** les famílies decideixen com distribueixen els seus ingressos entre els diferents béns i serveis oferts, per tal de satisfer les seves necessitats.

- **Distribució:** són les activitats relacionades amb l'apropament dels béns i serveis produïts per les empreses a les famílies, que són les unitats bàsiques de consum.

L'economia tracta de resoldre tres qüestions bàsiques:

- Què?: quins béns i serveis s'han de produir.
- Com?: amb quina tècnica s'ha de produir.
- Per a qui?: per a quines persones o empreses s'ha de produir i com es distribuirà aquesta producció.

La manera com es resolen aquestes tres qüestions determina **el sistema econòmic**.

El **sistema econòmic** és un mecanisme complex per mitjà del qual les societats s'organitzen per decidir què es produeix, com es produeix i per a qui es produeix. És a dir, un sistema econòmic és la manera com s'organitza una societat per resoldre els seus problemes econòmics.

Existeixen tres tipus bàsics de sistemes econòmics:

- Tradicional: les societats menys desenvolupades resolen els seus problemes per mitjà del costum i de la tradició, com per exemple algunes tribus de l'Amazones.
- Planificació centralitzada: les respostes a les tres preguntes les respon una agència de planificació o poder central. En aquest sistema econòmic, els mitjans de producció són de propietat estatal. L'agència de planificació decideix quins béns i serveis es produiran, com es produiran i com es distribuiran. Per exemple, a Corea del nord.
- Mercat: es caracteritza perquè els mitjans de producció són de propietat privada i les decisions sobre què, com i per a qui produir les pren el mercat (consumidors i productors orientats pel sistema de preus).

En el món real, a causa de les fallades i les limitacions de les economies de mercat pur i la ineficiència del sistema de planificació centralitzada, el més habitual és un sistema d'economia mixta consistent en la primacia del mercat com a criteri d'assignació de recursos i amb la intervenció puntual de l'Estat en l'activitat econòmica per tal de regular el funcionament del mercat i resoldre les seves fallades. En el sistema d'economia mixta, el sector públic i la iniciativa privada col·laboren per resoldre les tres qüestions bàsiques.

1.4.2 Concepte, objectiu i elements de l'empresa

El concepte d'empresa és un concepte complex, que no resulta fàcilment definible. Existeix una àmplia varietat de definicions d'empresa. En general, es pot dir que és un conjunt de factors de producció coordinats (recursos naturals, capital i treball) amb l'objectiu de generar valor tant per al mercat al qual es dirigeix com per a l'accionariat i les entitats que la financen.

Empresa és un conjunt d'elements coordinats i organitzats sota una direcció amb la finalitat del compliment d'un objectiu.

L'empresa es defineix com **la unitat econòmica bàsica de producció**. És una organització que forma part integrant d'un sistema o entorn econòmic i legal que la condiona i del qual depèn en el desenvolupament de la seva activitat productiva.

L'empresa utilitza factors de producció per produir els béns i serveis, i aquests factors no es poden emprar de manera aleatòria ni desordenada; això vol dir que qualsevol factor de producció ha de ser utilitzat de manera lògica i juntament amb els altres perquè els béns i serveis que es produeixin siguin aquells que efectivament l'empresa vol produir.

Una funció de l'empresa, potser la més essencial, és l'elaboració de béns i la prestació de serveis; és a dir, l'activitat de qualsevol empresa consisteix a produir béns o serveis per vendre'ls posteriorment en el mercat.

Tots els agents que intervenen en l'activitat empresarial obtenen recursos econòmics amb l'empresa: el propietari o empresari obté els beneficis de la seva tasca empresarial i els treballadors obtenen un salari per l'activitat prestada. També les entitats financeres obtenen recursos econòmics amb l'activitat empresarial, ja que reben els interessos pels recursos econòmics que presten.

L'objectiu de l'empresa

L'objectiu principal d'una empresa privada és l'obtenció de beneficis per als seus propietaris. Si no és possible obtenir beneficis en una empresa, es treballarà per tenir les mínimes pèrdues.

L'empresa busca el benefici dels seus propietaris, i per aconseguir-ho promou un benefici social amb la creació de llocs de treball.

L'obtenció de beneficis pot comportar que l'empresa hagi d'assumir determinats costos socials, com ara la contaminació mediambiental o condicions de treball per sota dels mínims indispensables en matèria de contractació.

Els factors de producció són tots aquells elements o mitjans que s'utilitzen en la producció de béns, com per exemple les matèries primeres.

Els béns són els objectes físics que es poden tocar. Els serveis són el conjunt d'activitats que serveixen per a un ús determinat.

Els elements de l'empresa

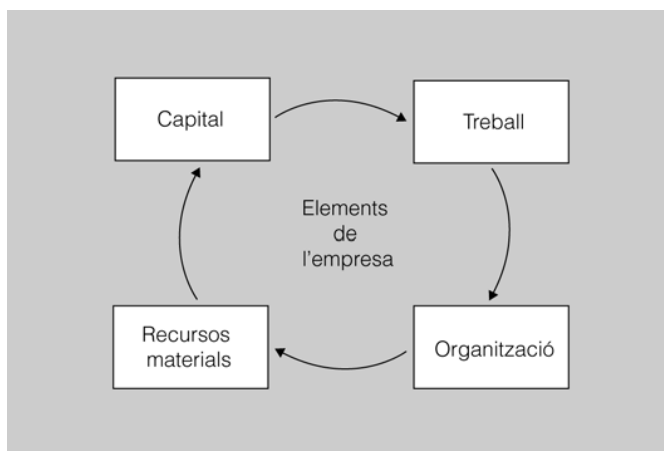
Els elements que integren una empresa són la **naturalesa o recursos materials**, **el treball i el capital**, als quals s'afegeix l'**organització** (figura 1.4).

- L'element **naturalesa o recursos materials** inclou qualsevol element que serveixi per al procés productiu de l'empresa (matèries primeres com el blat, màquines com el forn de cocció).
- L'element **treball** comprèn qualsevol aportació humana en el procés de l'empresa, des del treballador de la cadena de producció fins al directiu que controla la gestió.
- L'element **capital** és aquell recurs econòmic que l'empresa necessita per portar a terme l'objectiu empresarial i que obté o bé de les persones que la integren o bé de persones físiques o jurídiques alienes a l'empresa (com les entitats de crèdit), s'inverteix i es retorna en forma de beneficis.
- L'element **organització** és intangible, ja que no es pot tocar ni mesurar físicament, però és l'engranatge que fa funcionar els altres elements de l'empresa.

Persona física i persona jurídica

Persona física és aquell ésser humà susceptible de tenir drets i obligacions. Persona jurídica és una entitat a la qual el dret reconeix drets i obligacions.

FIGURA 1.4. Relació entre els elements de l'empresa en condició d'igualtat



Les funcions bàsiques de l'empresa

Qualsevol empresa ha de portar a terme un conjunt de tasques molt complexes en la seva realització: des de l'obtenció dels materials fins a la producció i comercialització del producte o servei final, a més de la contractació del personal necessari i adequat i l'obtenció dels recursos financers necessaris.

Aquest conjunt de tasques s'ha d'organitzar i, per aquest motiu, les empreses poden considerar diversos conjunts d'activitats o **àrees funcionals** el nombre de les quals pot ser major o menor depenent del tipus d'empresa (taula 1.3).

TAULA 1.3. Classificació i exposició de les diferents àrees funcionals de l'empresa

Àrea funcional	Descripció	Activitat
Direcció i control	La funció de l'àrea directiva és establir els objectius de l'empresa i arribar a la seva consecució amb els factors de producció de què disposa.	En aquesta àrea es duen a terme tasques fonamentals per a l'empresa respecte als objectius, l'organització, la gestió i el control.
Aprovisionament o compres	L'àrea d'aprovisionament és aquella que obté materials i serveis de l'exterior de l'empresa.	En aquesta àrea es tracten les necessitats de materials, el tracte amb proveïdors, la recepció, l'emmagatzematge i la distribució.
Producció	L'àrea de producció transforma matèries en productes acabats mitjançant l'aplicació d'una determinada tecnologia.	En aquesta àrea es tracta de produir amb les condicions de qualitat estipulada, amb els menors costos i de manera fiable.
Comercial o vendes	L'àrea comercial s'encarrega de definir el producte o servei, a qui es ven, com s'ha de donar a conèixer i quina és la millor manera de distribuir-lo.	En aquesta àrea es fa un estudi de mercat i les estratègies de promoció i distribució, així com el preu.
Recursos humans	L'àrea de recursos humans és l'encarregada de prendre decisions sobre l'organització del personal, la selecció, l'administració dels recursos humans, la formació i les relacions amb els representants dels treballadors.	En aquesta àrea es reuneix tota la informació sobre el lloc de treball i sobre els treballadors de l'empresa.
Financera	L'àrea financera s'encarrega de totes aquelles activitats relacionades amb l'obtenció de recursos econòmics per l'empresa.	Aquesta àrea tria els projectes d'inversió més adequats i els recursos que s'han d'aconseguir.
Comptabilitat	L'àrea de comptabilitat és l'encarregada d'examinar els costos que té l'empresa i la seva exactitud, i de determinar els resultats econòmics i el patrimoni de l'empresa.	Aquesta àrea comprova les despeses de l'empresa i n'elabora els comptes anuals.
Administració	Dins l'àrea administrativa s'efectuen tasques diverses, com són l'atenció al públic, el correu o l'arxiu.	Les tasques de l'àrea administrativa són diverses, totes elles relacionades amb la documentació de l'empresa.

1.4.3 L'empresa com a sistema: l'entorn empresarial

L'empresa és una entitat que té relació amb el seu entorn, i per això no s'entén una empresa sense els seus clients o proveïdors ni tampoc sense la competència. A més, està afectada per les lleis que dicten els governs respectius en temes tan diversos com el respecte al medi ambient o la pressió fiscal.

L'empresa és un **sistema obert**, ja que està constituïda per un conjunt d'elements relacionat entre si i amb l'entorn i dirigits a complir uns objectius.

Els diferents elements que formen el sistema empresarial es relacionen amb l'entorn en major o menor mesura, i aquesta relació és important per dissenyar el model empresarial de cadascuna de les empreses.

L'entorn empresarial es divideix en dos grups:

- **L'entorn específic:** aquest entorn afecta de manera directa la nostra empresa i hi és més proper (exemple: els clients).
- **L'entorn general:** afecta totes les empreses i no ho fa de manera directa (exemple: components econòmics).

Components del macroentorn: factors politicolegals, econòmics, socioculturals, demogràfics, ambientals i tecnològics

L'empresa està influenciada per molts components i alguns no hi estan vinculats directament, sinó que es troben en un entorn més general i tenen un ventall de factors molt extens. Aquests factors van des de components de tipus econòmic fins a d'altres de tipus legal o tecnològic, i són molt difícils de controlar (vegeu taula 1.4).

TAULA 1.4. Components de l'entorn general

Components	Descripció
Econòmics	L'atur, els tipus d'interès o la inflació condicionen moltes decisions de les empreses, com poden ser la previsió de les vendes o els salaris que es pagaran als treballadors.
Politicolegals	Les normes legals que s'imposen en matèria de contractació de treballadors o d'impostos obliguen que les empreses hagin d'adequar el seu funcionament per complir aquestes normes.
Socioculturals	Els hàbits alimentaris dels consumidors potencials, els estils de vida, les tendències, entre d'altres, són factors que afecten els hàbits de consum, ja que condicionen el comportament de les persones.
Demogràfics	La distribució per sexes, edat o nivell d'ingressos econòmics dels consumidors influeixen en l'empresa en el moment d'adaptar els productes al mercat o de localitzar l'empresa.
Ambientals	Els problemes mediambientals que es tenen en la societat actual fan que les empreses hagin de tenir més cura en l'impacte que causin al medi ambient, però també és una oportunitat de negoci.
Tecnològics	Els avenços tecnològics en tots els camps i, especialment, en les noves tecnologies fan que s'obrin noves oportunitats de negoci per a les empreses i se'n redueixin els costos.

Tot i les dificultats, s'haurà de fer una anàlisi d'aquests components per poder actuar en conseqüència i poder fer l'empresa més competitiva d'acord amb les noves circumstàncies que vagin sorgint, o bé es protegirà de possibles desavantatges que estiguin presents en aquest entorn. Situacions que es plantegen i que són importants d'estudiar poden ser la crisi econòmica que actualment està present en la nostra societat o la deslocalització d'empreses a la cerca de mercats laborals més favorables.

Anàlisi del microentorn d'una empresa, especialment de la relació amb els clients i la competència

El microentorn d'una empresa o entorn específic inclou aquells elements externs que tenen una influència molt directa, ja que hi estan relacionats amb un vincle molt fort.



Xemeneies industrials

Els components de l'entorn específic són els següents:

1) Proveïdors: els proveïdors són aquelles persones que proporcionen a les empreses les entrades o els *inputs* per portar a terme el seu procés productiu. Si aquestes persones proporcionen factors com l'electricitat se'ls anomena *subministradors*.

2) Clients: els clients són els destinataris finals dels productes o serveis que les empreses donen. Poden ser consumidors finals o altres empreses que necessiten els productes o serveis per seguir produint.

Els clients són un element essencial per a les empreses, perquè aquestes orienten les seves activitats productives a satisfer les necessitats dels seus clients i, per això, l'estudi dels hàbits dels clients i del grup al qual pertanyen suposa una informació de vital importància per a les empreses.

En els estudis de mercat, l'estudi del client o consumidor potencial i els resultats que surtin d'aquests estudis condicionen les empreses i poden arribar a fer variar l'objecte de l'empresa o a diversificar-ne la producció.

L'empresa busca que el consumidor compri el seu producte i per aquesta raó ha de veure quines són les motivacions que tenen en compte els consumidors potencials per comprar el producte en qüestió.

L'única motivació del consumidor no és el preu, encara que sigui una motivació molt important. Pot tenir altres motivacions, com ara:

- **Les motivacions racionals** són les motivacions relacionades amb la reflexió del consumidor sobre les característiques del producte; la comparació entre diversos productes semblants i la fidelitat que un consumidor pugui tenir en el producte.
- **Les motivacions emocionals** estan relacionades amb el desig del consumidor d'adquirir un producte determinat per una qüestió de prestigi o de modes.



Un nen porta una gorra d'una marca de prestigi social comprada pels pares (motivació emocional).

El **segment de mercat** està format pel conjunt de consumidors que demanen un producte de característiques semblants.

Els consumidors no tenen els mateixos gustos ni necessitats, i l'empresa ha de fer una classificació per veure quin és el tret o trets característics d'aquell producte. Podem distingir determinats trets pels segments com ara l'edat, el sexe, l'activitat, la zona de residència, el nivell d'ingressos i el nivell cultural, entre molts d'altres.

3) Competidors: les empreses han de tenir en compte aquelles altres empreses que tinguin un producte igual o que puguin oferir un producte alternatiu.

La **competència** és la quantitat de compradors i venedors que es troben en el mercat per fer l'intercanvi de béns i serveis.

Des del punt de vista de la competència, distingim diferents tipus de mercats tenint en compte els consumidors i els venedors:

- **Competència perfecta.** L'existència de molts compradors i venedors que comercien amb un producte sense cap tipus d'avantatge en el mercat.
- **Monopoli.** Una única empresa que ofereix el seu producte en el mercat.
- **Oligopoli.** Poques empreses que comercialitzen el mateix producte.

4) Entitats financeres: són institucions que presten diners a les empreses i són l'element indispensable per al finançament d'aquestes.

5) Administracions públiques: l'Estat, les comunitats autònomes, les diputacions i els ajuntaments de manera especial tenen una relació important amb l'empresa. L'Estat i les comunitats autònomes tenen plans d'ajuda a les empreses a través de subvencions que els són interessants, i els ajuntaments tenen una implicació molt directa en la creació d'empreses, ja que són els encarregats de donar les llicències d'obertura o bé s'encarreguen del cobrament de l'impost sobre béns immobles.

6) Mercat laboral: el mercat laboral influeix en la localització de l'empresa, ja que no existeixen les mateixes condicions laborals en tots els països. El cost salarial i la qualificació dels treballadors portaran les empreses a l'elecció d'una localització o d'una altra.

7) Comunitat: la comunitat on s'estableix una empresa té força importància, perquè l'estructura social de la comunitat, els valors mediambientals i els estils de vida que tingui condicionaran l'actuació de l'empresa.

L'empresa i els 'stakeholders'

En l'actualitat, els directius de les empreses han de responsabilitzar-se no únicament davant dels propietaris, sinó que també ho han de fer davant de molts altres agents interessats en el funcionament i evolució de l'empresa, com per exemple consumidors, proveïdors, treballadors, ONG, competidors, institucions governamentals, sindicats, mitjans de comunicació, associacions cíviques, etc.

Els *stakeholders* són totes aquestes persones i/o grups interessats o afectats pel funcionament de l'empresa. És a dir, les persones i els grups que d'alguna manera es veuen influenciades o afectades per les accions o el funcionament de l'empresa o que tenen poder per influir en el seu funcionament, independentment de la seva relació contractual. També es pot dir que els *stakeholders* són aquelles persones i grups que perdrien alguna cosa si una empresa fes fallida.

En l'actualitat, les empreses es troben en una situació d'interdependència mútua amb els seus *stakeholders*, i per tant és necessari tenir en compte tots aquests grups en la presa de decisions empresarials.

El nucli central dels *stakeholders* està format pels accionistes i pels treballadors de l'empresa. En un cercle més ampli, inclou els proveïdors, els clients i els

Les entitats financeres

Són un dels agents que faciliten la majoria de fonts de finançament de les empreses, des dels préstecs fins a les operacions de lísing o rënting.

consumidors, les entitats reguladores i la competència. En un nivell encara més ampli, el concepte abasta també ONG, governs, organismes reguladors, etc.

2. Forma jurídica i constitució de l'empresa

L'elecció de la forma jurídica per constituir una nova empresa ha d'estudiar-se i analitzar-se amb deteniment amb la finalitat d'escollir aquella que millor s'adapti a les necessitats de l'empresa que es vol crear.

2.1 Persona física i persona jurídica

Una diferenciació que cal tenir present és la condició de persona que atribueix l'ordenament jurídic als éssers humans, però també a les organitzacions. D'aquesta manera, diferenciem entre *persona física* i *persona jurídica*.

Per **persona física** s'entén qualsevol persona que és susceptible d'adquirir drets i contreure obligacions. Per **persona jurídica** s'entén l'entitat a la qual l'ordenament jurídic atribueix la condició de persona de manera que té capacitat d'adquirir drets i contreure obligacions.

D'aquesta manera es poden dissociar les responsabilitats de la persona jurídica (empresa) i, per exemple, un propietari de l'empresa (persona física) que tingui accions. Així, doncs, quan l'empresa té personalitat jurídica pròpia -independent de les persones físiques que en són propietàries- pot limitar la responsabilitat que recau sobre els propietaris, que, segons el tipus de societat, poden no haver de respondre dels deutes originats per la companyia amb els seus patrimonis.

2.2 Elecció de la forma jurídica

L'**empresa** és la unitat econòmica encarregada de combinar els factors o recursos productius (treball, capital i recursos naturals) per produir béns i serveis que després es venen en el mercat.

2.2.1 Classificació de les empreses segons la forma jurídica

Les empreses poden tenir formes jurídiques diferents, encara que els objectius siguin els mateixos.

En la taula 2.1 es pot veure la classificació de les empreses des del punt de vista de la seva forma jurídica.

TAULA 2.1. Classificació jurídica de les empreses

Empresa individual			
Societats	Mercantils	Societat col·lectiva	
		Societat comanditària	Simple
		Per accions	
Societat de responsabilitat limitada			
Societat limitada nova empresa			
Societat anònima			
Societat laboral			
Societat cooperativa catalana			
No mercantils		Comunitats de béns	
		Societat civil privada	

Així, les empreses es poden classificar en persones físiques o empresa social mercantil.

Persones físiques

Una de les formes jurídiques més habituals és la d'empresari individual. En aquests casos, el NIF de l'empresa es correspon amb el de l'empresari. Una forma jurídica amb característiques similars, però amb més d'un membre, són la societat civil i la comunitat de béns. Analitzem-ne les característiques principals:

- **Empresari individual.** És propietat d'una persona física, que és l'empresari, també anomenat *autònom*. L'empresari aporta capital i treball. Una de les característiques principals d'aquest tipus d'empresa és que l'empresari respon amb el seu patrimoni.
- **Societat civil privada.** Segons el Codi civil, la societat civil privada és un contracte entre un mínim de dos socis que aporten treball, capital o drets. No existeix aportació mínima de capital i si no inclou immobles o drets reals es pot constituir sense la necessitat d'escriptura pública. No tindran personalitat jurídica les societats els pactes de les quals siguin secrets o privats i per tant els socis respondran davant de tercers de forma mancomunada. Poden tenir un objecte civil o mercantil quan la societat realitza una activitat econòmica com l'explotació d'un comerç o qualsevol altre negoci. Fins l'1 de gener de 2016, la gestió d'aquestes societats era independent de l'objecte social de la mateixa, però a partir d'aquest moment i segons la llei 27/2014, de 27 de novembre, de l'Impost sobre Societats (LIS) s'introdueix una nova relació en la tributació de les societats civils en funció de si aquestes tenen personalitat jurídica i si l'activitat realitzada és considerada mercantil o no mercantil / professional.
 - Societat civil privada amb activitat no mercantil o professional: en les societats civils que no realitzin una activitat comercial o estiguin

Respondre amb el patrimoni de la parella

L'empresari individual respon amb el seu patrimoni dels deutes contrets per l'empresa. Si l'empresari està casat, i segons el tipus de casament, caldrà tenir present que també pot afectar, en cas que el matrimoni no sigui en règim de separació de béns, el patrimoni o les rendes de la seva parella.

formades per socis professionals com ara advocats, metges... seran aquests els que inclouran la part que els correspongui dels beneficis de la societat a la respectiva declaració de l'IRPF.

- Societat civil privada amb personalitat jurídica i activitat mercantil: la normativa implica que les societats civils privades amb activitat mercantil que tinguin personalitat jurídica tributaran per l'impost de societats. A efectes fiscals, es considerarà que les societats civils, tot i que no tinguin l'obligació d'inscriure's en el registre mercantil, tindran personalitat jurídica en el moment que aquestes hagin presentat el document privat de constitució en el tràmit d'obtenció del número d'identificació fiscal. Aquesta diferenciació representa que les societats civils amb activitat mercantil hauran de portar comptabilitat ajustada al codi de comerç.
- **Comunitat de béns.** Mitjançant un contracte privat, la propietat d'una cosa o d'un dret és reconeguda de manera indivisa per a dues persones o més. En aquest contracte es detalla la naturalesa de les aportacions i el percentatge de participació de cada membre de la comunitat en les pèrdues i els guanys. Tributa mitjançant IRPF, no necessita capital mínim i la responsabilitat dels comuns és il·limitada (responen amb el seu patrimoni).

En la taula 2.2 es comparen les característiques principals de cada tipus d'empresa segons la forma jurídica.

TAULA 2.2. Quadre comparatiu de les formes jurídiques de les empreses. Societats civils

Forma jurídica	Socis mínims	Capital mínim	Responsabilitat	Fiscalitat
Empresari individual	1	0	Il·limitada	IRPF
SCP, societat civil privada no mercantil	2	0	Il·limitada	IRPF
SCP, societat civil privada mercantil	2	0	Il·limitada	IS, Impost de societats
CdB, comunitat de béns	2	Bé comú	Il·limitada	IRPF

Empresa social

La societat és una alternativa a l'empresa individual ja que moltes vegades una empresa necessita una conjunció de voluntats per poder desenvolupar-se. Algunes societats poden presentar avantatges econòmics i legals que faciliten la constitució d'empreses noves. Aquests avantatges poden anar des de la separació del patrimoni personal i del patrimoni empresarial dels membres de la societat fins a una facilitat més gran per transmetre el capital de la societat. Les societats es classifiquen en dos grans grups: mercantils i no mercantils.

És una empresa amb personalitat jurídica, és a dir, adquireix una personalitat pròpia diferent de la dels propietaris. S'agrupen en **societats mercantils** i **societats mercantils especials**. És propietat de diverses persones que s'associen i formen un patrimoni comú amb les aportacions de capital de cadascú. Una de les característiques principals d'aquest tipus d'empresa és que tributa a l'impost de societats (IS).

L'impost de societats (IS) és un tribut directe que grava la renda de les societats i altres entitats jurídiques.

El **Codi de comerç** no dóna una definició de societat mercantil i defineix el **contracte de companyia** de la manera següent: “Dues o més persones s'obliguen a posar en fons comú béns, indústria o alguna d'aquestes coses per obtenir un lucre, i serà mercantil qualsevol que sigui la seva classe, sempre que s'hagi constituït d'acord amb les disposicions de l'esmentat codi”.

D'acord amb aquesta definició, podem dir que seran mercantils les societats que adoptin una de les formes previstes en el Codi de comerç o en les lleis especials.

Les **societats mercantils** es poden classificar en els tipus de societat següents:

- Societat anònima (SA)
- Societat de responsabilitat limitada (SL o SRL)
- Societat limitada nova empresa
- Societat col·lectiva
- Societat comanditària simple
- Societat comanditària per accions

Per la seva banda, les **societats mercantils especials** es poden classificar en els tipus de societat següents:

- Societat cooperativa.
- Societat laboral
- Societat de garantia recíproca
- Entitats de capital risc
- Agrupacions d'interès econòmic
- Societat d'inversió mobiliària

En la taula [2.3](#) es pot veure un quadre comparatiu de les societats mercantils i les societats mercantils especials.

TAULA 2.3. Quadre comparatiu de les formes jurídiques de les empreses.

Forma jurídica	Socis mínims	Capital mínim	Responsabilitat	Fiscalitat
SA, societat anònima	1	60.000 euros	Limitada	IS, impost de societats
SL o SRL, societat limitada, SL unipersonal	1	3.000 euros	Limitada	IS, impost de societats
Societat limitada nova empresa	1	3.000 euros	Limitada	IS, impost de societats
Societat col·lectiva	2	0 euros	Il·limitada	IS, impost de societats
Comanditària simple	1 col. 1 com.	0	Socis comanditaris: limitada; socis col·lectius: il·limitada	IS, impost de societats
Comanditària per accions	1 col. 1 com.	60.000 euros	Socis comanditaris: limitada; socis col·lectius: il·limitada	IS, impost de societats
Societat cooperativa	3 treb.	Mínim fixat en els estatuts	Si s'indica	IS, impost de societats
SAL, societat anònima laboral	3	60.000 euros	Limitada	IS, impost de societats
SLL, societat limitada laboral	3 treb.	3.000 euros	Limitada	IS, impost de societats
Societat de garantia recíproca	150	10.000.000 euros	Limitada	IS, impost de societats
Agrupació d'interès econòmic	2	0 euros	Limitada	IS, impost de societats
Societat d'inversió mobiliària		Mínim fixat en els estatuts	Limitada	IS, impost de societats

2.3 L'empresari o treballador autònom

Una de les diferències més importants entre les figures d'*empresari* i *treballador* és l'assumpció del risc que comporta l'activitat econòmica. És a dir, la possibilitat que els guanys siguin elevats o hi hagi pèrdua generarà, en principi, una incertesa més gran sobre les rendes de l'empresari que sobre les del treballador. Això és així perquè el treballador pacta un salari que serà totalment o parcialment fix, cosa que li garantirà uns ingressos. L'empresari rebrà més rendes, però, en canvi, aquestes no estan garantides.

Amb tot, existeix la figura de l'empresari autònom que la Seguretat Social recull com a *treballador autònom* i que no treballa per compte d'altri. Aquests treballadors han de cotitzar al règim especial dels treballadors autònoms (RETA).

El treball autònom o per compte propi és la figura que molts emprenedors s'apliquen en el moment d'iniciar una activitat. Aquesta figura es troba regulada per la Llei 20/2007, d'11 de juliol, de l'Estatut del treballador autònom.

El **treballador autònom** és la persona que realitza de manera habitual, personal i directa una activitat econòmica a títol lucratiu, sense subjecció a cap contracte de treball.

Una de les peculiaritats d'aquest tipus de treballador és que, com que no hi ha cap relació laboral, no cobra cap sou ni té nòmines, sinó que emet factures amb

una retenció per IRPF que li practicarà la part contractant del servei. També està obligat a realitzar declaracions d'IVA, excepte en els casos en què l'activitat n'està exempta.

Per ser treballador autònom cal ser major d'edat, tenir plena disposició dels béns propis i exercir per compte propi una activitat empresarial.

Entre els avantatges de treballar com a autònom trobem que calen poques gestions per a la constitució, ja que no s'ha de fer cap tràmit per constituir la personalitat jurídica, que coincideix amb la del propietari, i la gestió és més econòmica. No requereix cap capital mínim legal i la seva fiscalitat és regulada per l'IRPF.

Entre els inconvenients trobem que l'empresari ha de respondre solidàriament dels deutes de l'empresa amb el seu propi patrimoni. D'altra banda, com que està sotmès a la tributació per IRPF, si els beneficis són importants, els tipus impositius són més elevats que si es tracta d'una societat.

Podem definir els **treballadors autònoms** com les persones físiques que realitzen de manera habitual, personal, directa, per compte propi i fora de l'àmbit de direcció i organització d'una altra persona, una activitat econòmica o professional a títol lucratiu, donin ocupació o no a treballadors per compte d'altri.

Els treballadors autònoms estan exclosos de la legislació laboral, i amb la normativa actual s'han reconegut determinats drets que els acosten a la legislació del treballador per compte d'altri.

2.3.1 Els treballadors autònoms econòmicament dependents (TRADE)

El treballador autònom econòmicament dependent és una nova figura jurídica regulada en la Llei 20/2007, d'11 de juliol, de l'Estatut del treballador autònom.

Els **TRADE** són els treballadors autònoms que desenvolupen una activitat econòmica o professional per a una empresa o client, del qual depenen econòmicament, ja que, com a mínim, el setanta-cinc per cent dels ingressos que reben provenen d'aquesta empresa o client.

El treballador autònom dependent compta amb un règim jurídic propi i diferenciat, i que se situa a la frontera entre el treball autònom i el dependent, si bé la llei fa una definició exhaustiva de la figura i es té cura de recalcar que es tracta en tot cas d'un treballador autònom i per tant no li resulta d'aplicació la legislació laboral.

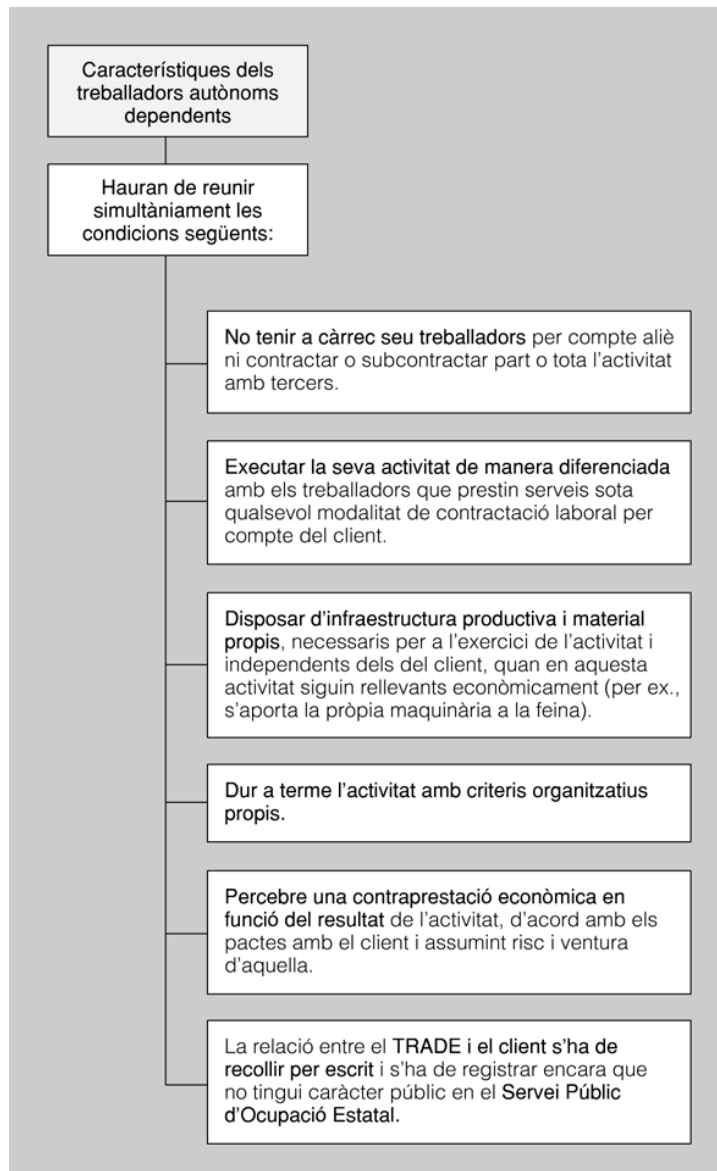
La seva característica que exclou l'aplicació del dret laboral amb els seus clients consisteix principalment en la **manca de dependència organitzativa** del seu treball, ja que no reben ordres sobre com, quan ni on treballar, encara que algunes

d'aquestes circumstàncies hauran de ser respectades si es pacten en un contracte mercantil.

Aquest autònom pot dependre econòmicament d'un únic client perquè en rep la majoria d'encàrrecs, i la seva situació pot ser difícil si el client abusa de la seva superioritat de fet; per tant, la seva situació s'assembla molt a la d'un treballador per compte d'altri.

Per poder dir que un treballador és un treballador autònom econòmicament dependent ha de reunir totes les característiques que es mostren en la figura 2.1.

FIGURA 2.1. Característiques dels treballadors autònoms dependents



Aquest professional està proliferant al nostre país, per la qual cosa ha estat necessari regular legalment aquesta figura per tal de donar-li cobertura jurídica.

Treballadors autònoms dependents

Tenim exemples de treballadors autònoms en els professionals d'activitats clàssiques com l'agricultura, els petits comerços de barri, els bars i restaurants, el consultori mèdic privat, la gestoria o els joves emprenedors que ideen serveis novíssims per a les empreses o les persones.

Podem definir els **treballadors autònoms dependents** com les persones físiques que fan de manera habitual, personal, directa, per compte propi i fora de l'àmbit de direcció i organització d'una altra persona, una activitat econòmica o professional a títol lucratiu, donin ocupació o no a treballadors per compte d'altri, i que treballen per a un client del qual depenen econòmicament per percebre d'ell, almenys, el 75 per 100 dels seus ingressos per rendiments de treball i d'activitats econòmiques o professionals.

També és aplicable la definició de treballador autònom dependent a les feines, exercides de manera habitual, per a familiars dels treballadors autònoms dependents que no tinguin la condició de treballadors per compte d'altri, conforme al que estableix l'article 1.3.e) del text refós de la Llei de l'Estatut dels treballadors, aprovat pel Reial Decret Legislatiu 2/2015, de 23 d'octubre.

Altres característiques del treballador autònom econòmicament dependent són les següents:

1) La jornada de l'activitat professional s'estableix en el contracte individual o en l'acord d'interès professional. Es determinarà el règim de descans setmanal i el corresponent als festius, la quantia màxima de la jornada d'activitat i, en cas que aquesta es computi per mes o any, la seva distribució setmanal.

Acords d'interès professional

Els acords d'interès professional signats entre les associacions d'autònoms i els clients són semblants als convenis col·lectius, ja que contindran els mínims que s'haurà de respectar en la contractació però amb una gran diferència: l'acord no s'aplicarà si no s'és afiliat a l'associació signant o el client no el va signar.



Els autònoms del sector del transport, que tenen la majoria de característiques dels TRADE, podran comunicar a les seves empreses la situació particular en què es troben.

2) El treballador autònom econòmicament dependent té dret a una interrupció de la seva activitat anual de 18 dies hàbils, sense perjudici que es pugui millorar per les parts o mitjançant acords d'interès professional.

3) La realització d'hores extres és voluntària, i en tot cas no poden excedir l'increment màxim fixat per acord d'interès professional, si no existeix acord, del 30% del temps ordinari d'activitat individualment acordat.

4) Els jutjats del social són els competents per dilucidar els judicis per incompliments de les obligacions d'aquests professionals amb els clients.

Els òrgans jurisdiccionals de l'ordre social també són els competents per conèixer de totes les qüestions derivades de l'aplicació i la interpretació dels acords d'interès professional, sense perjudici del que disposa la legislació de defensa de la competència.

Serà requisit previ l'intent de conciliació o mediació prèvia davant l'òrgan administratiu que assumeixi aquestes funcions. L'acordat en aquestes conciliacions tindrà força executiva i podrà dur-se a efecte pel tràmit de l'execució de sentències.

5) Aquests treballadors tenen reconeguts els drets col·lectius bàsics i d'associació professional, i es poden afiliar a un sindicat o a una associació professional de la seva elecció.

S'estableix un mínim de 18 dies de vacances no retribuïdes per al treballador autònom econòmicament dependent.

6) Quan la resolució contractual es produeix per **la voluntat d'una de les parts fundada en un incompliment contractual de l'altra**, qui resolgui el contracte tindrà dret a percebre la corresponent indemnització pels danys i perjudicis ocasionats.

Resolució del contracte

Si la resolució és per voluntat del client sense causa, el treballador té dret a la indemnització, i en cas que es resolgui el contracte per voluntat del treballador, sense fundar-se en una causa, el client podrà ser indemnitzat quan l'extinció li produeixi un perjudici important o paralitzi o pertorbi la seva activitat. Quan la part que tingui dret a la indemnització sigui el treballador autònom econòmicament dependent, la quantia de la indemnització serà la fixada en el contracte individual o en l'acord d'interès professional que resulti de aplicació. En els casos en què no estiguin regulats, als efectes de determinar la seva quantia es tindran en consideració, entre altres factors, el temps restant previst de durada del contracte, la gravetat de l'incompliment del client, les inversions i despeses anticipades pel treballador autònom econòmicament dependent vinculats a l'execució de l'activitat professional contractada i el termini de preavis atorgat pel client sobre la data d'extinció del contracte.

7) **La protecció** dels treballadors autònoms econòmicament dependents s'instrumenta a través del **Règim especial de la Seguretat Social** dels treballadors per compte propi o autònoms. No obstant això, alguns col·lectius específics de treballadors autònoms, per la seva pertinença a un determinat sector econòmic, estan enquadrats en altres règims de la Seguretat Social.

Els **treballadors autònoms econòmicament dependents** hauran d'incorporar obligatòriament, dins l'àmbit de l'acció protectora de la Seguretat Social, la cobertura de la incapacitat temporal i dels accidents de treball i les malalties professionals de la Seguretat Social.

L'acció protectora del règim públic de Seguretat Social dels treballadors autònoms tendeix a equiparar-se en aportacions, drets i prestacions amb l'existent per als treballadors per compte aliè en el Règim General de la Seguretat Social.

La llei podrà establir bases de cotització diferenciades per als treballadors autònoms econòmicament dependents.

2.4 Empresa individual

L'**empresa individual** és una organització de capital i treball encaminada a la producció de béns o serveis per al mercat, exercida per una persona en nom propi o per mitjà d'un representant, i que exerceix una activitat constitutiva d'empresa.

El capital que ha d'aportar l'empresari individual no té un mínim legal. D'acord amb la nostra legislació, poden ser empresaris:

- Qualsevol persona major d'edat, amb lliure disposició dels seus béns.
- Els menors d'edat emancipats que tinguin lliure disposició dels seus béns.

- Els menors d'edat, mitjançant els seus representants legals.

L'empresari individual exerceix unes activitats econòmiques de les quals és responsable com a titular de l'empresa. Per aquest motiu, no hi ha separació entre el patrimoni de l'empresa i el patrimoni de l'empresari, és a dir, l'empresari respondrà amb tot el seu patrimoni present i futur de les obligacions que contregui amb l'empresa.

L'empresari individual no té l'obligació d'inscriure's al registre mercantil, per la qual cosa no existeix responsabilitat en aquest punt, ja que la inscripció és voluntària.

Segons l'article 1911 del Codi civil, a l'empresa individual "tothom respon amb el seus béns presents i futurs".

2.5 Comunitat de béns

L'empresari individual es pot associar col·lectivament mitjançant societats civils i comunitats de béns. Aquestes formes d'associació es regulen en el Codi civil i no donen lloc a una personalitat jurídica diferent de la dels seus socis.

La comunitat de béns està regulada en els articles 392 a 406 del Codi civil.

Hi ha **comunitat de béns** quan la propietat d'una cosa o un dret pertany proindivís a diverses persones.

a) Característiques. Les principals característiques de la comunitat de béns són les següents:

- Les comunitats de béns es regiran pel Codi civil i el seu objecte pot ser la posada en comú d'un patrimoni per crear una empresa i repartir les pèrdues i els guanys.
- La denominació de la comunitat no està regulada i per això podrà adoptar qualsevol nom acompanyat de les paraules *comunitat de béns* o CB.
- No hi ha exigència d'una aportació mínima obligatòria a la comunitat.
- Els comuners respondran davant de tercers de manera il·limitada.
- Es constituirà mitjançant escriptura pública quan s'aportin béns immobles.

No té personalitat jurídica pròpia i les participacions corresponents als comuners es presumiran iguals mentre no es provi el contrari. Cada comuner participarà en les pèrdues i els guanys en proporció a les seves quotes de participació respectives.

b) Obligacions dels socis. Cada partícip es podrà servir de les coses comunes, sempre que en disposi d'acord amb la seva destinació i no perjudiqui l'interès de la comunitat i no impedeixi utilitzar-les als altres copartícips.

Qualsevol copropietari pot obligar els altres copartícips a contribuir a les despeses de la cosa comuna o del dret comú.

Es pot nomenar un o diversos administradors de la comunitat de béns i, si no es fa, l'administració serà exercida per qualsevol dels partícips.

c) **Responsabilitat.** Els partícips respondran davant la comunitat dels danys i perjudicis ocasionats amb culpa.

2.6 Societat col·lectiva

En les **societats col·lectives**, la personalitat del soci és l'avantatge principal i el caràcter de soci és intransmissible. No hi ha possibilitat de transmissió de la qualitat de soci sense el consentiment dels altres. L'activitat de la societat ha de ser necessàriament mercantil.

La legislació aplicable a les societats col·lectives s'estableix en els articles 125 al 144 del Codi de comerç.

Els socis, que han de ser un mínim de dos, participen dels beneficis de la manera que s'hagi establert en la constitució de la societat; la més habitual és participar en proporció a les aportacions fetes per cada soci.

Les característiques principals de la societat col·lectiva són les següents:

- La societat col·lectiva ha de portar el nom de tots els seus socis, d'alguns o d'un de sol. En els dos últims casos, s'ha d'afegir "i cia." al nom de la societat, i sempre s'haurà d'afegir l'abreviatura *SC* o les paraules *societat col·lectiva*.
- No existeix un mínim legal respecte a l'aportació de capital social.
- La responsabilitat de cada soci pels deutes que puguin considerar-se deutes de la societat és personal, il·limitada i solidària de tots els socis. Aquesta norma no pot ser alterada per un pacte entre els socis.
- A més, tots els socis poden participar en la gestió social amb determinades condicions. Qualsevol soci pot ser, en principi, administrador de la societat, però només podran representar la societat aquells que han estat autoritzats per usar la signatura social mitjançant el nomenament o poder corresponent.

I els socis poden ser de dues menes: col·lectius i industrials.

- **Socis col·lectius:** els socis col·lectius són els socis capitalistes, és a dir, que aporten treball i capital, gestionen la societat i participen en els guanys.
- **Socis industrials:** els socis industrials només aporten el treball personal. No poden participar en la gestió de la societat, excepte pacte en contra. Participen en els guanys de la societat. No participen en les pèrdues, excepte pacte exprés, segons allò que estableix el Codi de comerç. Al soci industrial se li assignaran els mateixos beneficis que al soci capitalista de menor participació en cas que el contracte social guardi silenci sobre aquest tema.

2.7 Societat comanditària

Responsabilitat personal

Responsabilitat personal vol dir que cada soci respon amb els seus béns dels deutes de la societat; il·limitada vol dir que el soci respon amb els seus béns presents i futurs, i solidària vol dir que cada soci respon del total del deute de la societat.

La **societat comanditària** és una forma intermèdia entre les societats personalistes i les societats capitalistes, la característica essencial de la qual és l'existència de dos tipus de socis: els socis col·lectius i els socis comanditaris. Els socis col·lectius responen amb tots els seus béns dels resultats de les operacions socials, i els comanditaris responen només amb l'aportació de capital feta a l'empresa.

En la societat comanditària, els socis poden ser de dos tipus:

- **Socis col·lectius:** són aquells que aporten a la societat comanditària treball i capital. S'encarreguen de gestionar i administrar la societat. Els socis col·lectius queden obligats personalment i solidàriament a pagar els deutes de la societat i la seva responsabilitat és solidària, il·limitada i subsidiària.
- **Socis comanditaris:** aquests socis no s'encarreguen de la gestió de la societat. En la raó social no es poden incloure els noms dels socis. La responsabilitat dels socis comanditaris envers les obligacions i pèrdues de la societat es limita als fons que aquests hi hagin aportat.

Les societats comanditàries poden ser de dos tipus: simple i per accions. En la taula 2.4 es mostren les característiques principals d'aquests tipus de societats.

TAULA 2.4. Característiques de les societats comanditàries

	Societat comanditària simple	Societat comanditària per accions
Nom social	Està formada pels noms dels socis col·lectius o per una part d'ells. En aquest últim cas, s'ha d'afegir al nom "i companyia" i, en tots els casos, les paraules <i>societat en comandita</i> o la seva abreviatura <i>S, en c. o S. com.</i>	Està formada pels noms dels socis col·lectius o per una part d'ells. En aquest últim cas, s'ha d'afegir al nom "i companyia" i, en tots els casos, les paraules <i>societat en comandita</i> o la seva abreviatura <i>S, en c. o S. com. per accions.</i>
Nombre de socis	El nombre mínim de socis serà dos.	El nombre mínim de socis és dos.
Capital social	No s'exigeix cap capital mínim.	El capital social mínim és de 60.000 euros.
Responsabilitat dels socis	Els socis col·lectius responen il·limitadament i els socis comanditaris limitadament dels deutes de la societat.	Un dels socis que ha de ser col·lectiu respon de manera il·limitada.
Gestió	Només els socis col·lectius poden gestionar i administrar la societat. Si els socis comanditaris fessin aquesta tasca respondrien de manera il·limitada dels deutes i les pèrdues socials.	Un dels socis almenys s'encarregarà de l'administració de la societat.

2.8 Societat de responsabilitat limitada

La **societat de responsabilitat limitada** és una societat mercantil amb un capital no inferior a 3.000 euros, totalment desemborsat, i dividit en participacions acumulables i indivisibles que no es poden incorporar a títols negociables ni anomenar-se accions. Els socis estan exempts de responsabilitat personal pels deutes socials.

Les principals característiques de la societat de responsabilitat limitada són les següents:

- La seva denominació no podrà ser idèntica a la d'altres societats i amb el nom haurà de figurar la indicació de *societat de responsabilitat limitada* o *societat limitada* o les seves sigles SRL o SL.
- És una societat que té caràcter mercantil independentment del seu objecte social.
- La societat respon amb tot el seu patrimoni i el soci només arrisca l'import de la seva aportació a la societat.
- La transmissió de les participacions de la societat només és lliure entre els socis i els seus cònjuges i també entre els seus ascendents i descendents, i la transmissió a tercers està sotmesa a limitacions fixades en els estatuts o en la llei.

La condició de soci en les societats de responsabilitat limitada depèn de la tinença de les participacions, que és una de les parts en què es divideix el capital social. Les participacions socials són acumulables i indivisibles. Hi pot haver un únic soci. En una societat limitada hi pot haver els òrgans de govern següents:

- **Administradors.** L'administració de la societat es podrà confiar a un administrador únic, a diversos administradors que actuen de manera solidària o a un consell d'administració. Qualsevol acord de modificació en la manera d'organitzar l'administració de la societat implica la modificació dels estatuts i es consignarà en escriptura pública. Després s'inscriurà en el registre mercantil. La competència per nomenar l'administrador correspon exclusivament a la junta general, i per ser nomenat administrador no es requerirà la condició de soci.
- **Junta general.** Els socis, reunits en la junta general, decidiran per majoria els assumptes que exposi la junta. Els acords socials s'adoptaran per majoria de vots vàlidament emesos, sempre que representin, almenys, 1/3 dels vots corresponents a les participacions socials en què es divideix el capital social.

Constitució i inscripció

La societat de responsabilitat limitada es constituirà mitjançant escriptura pública, que incorporarà els estatuts socials redactats pels partícips i que s'haurà d'inscriure en el Registre Mercantil. La societat de responsabilitat limitada adquireix personalitat jurídica amb la inscripció en el Registre Mercantil.

Podeu trobar més informació sobre els estatuts d'una societat limitada a la secció "Annexos" del web del crèdit.

Tots els socis queden sotmesos als **acords de la junta general**. Aquesta serà convocada pels administradors i, si escau, pels liquidadors de la societat. Tots els acords socials hauran de constar en acta, que tindrà força executiva a partir de la data d'aprovació.

2.9 Societat limitada nova empresa

La Llei 7/2003 de societat limitada nova empresa (SLNE) obre la possibilitat de crear societats en un dia, mitjançant un document únic electrònic i amb una sola compareixença davant el notari, el qual inscriurà l'escriptura de constitució en el registre mercantil corresponent al domicili social mitjançant l'ús de la seva signatura electrònica, sense necessitat d'anar a cap oficina de l'Administració.

Llei 7/2003

La legislació vigent sobre societat limitada nova empresa és la Llei 7/2003, d'1 d'abril, de la societat limitada nova empresa.

La **reforma de la legislació mercantil** té com a objectiu estimular la creació d'empreses de petita dimensió de manera ràpida i senzilla.

El nou tipus social es denomina **societat limitada nova empresa** i s'hi poden acollir microempreses i autònoms que, amb la simplificació dels tràmits, podran constituir-se emplenant només un únic formulari.

El requisit necessari per adoptar la **societat limitada nova empresa** és que només poden ser socis les persones físiques, sense superar el nombre de cinc en el moment de la constitució. Si l'empresa està formada per un sol soci, aquest no podrà ser soci únic d'una altra societat limitada nova empresa.

La denominació social estarà formada pel nom i els dos cognoms d'un dels socis fundadors, seguit d'un codi alfanumèric que permeti la identificació de la societat d'una manera única i inequívoca.

El capital social en aquest tipus de societat no haurà de ser inferior a 3.000 euros ni més gran de 120.000 euros i, en tot cas, la xifra del capital mínim indicat només podrà ser desemborsada mitjançant aportacions dineràries.

La societat nova empresa tindrà com a objecte social una sèrie d'activitats generals, i en els estatuts es transcriurà literalment allò que correspongui. Aquest règim de determinació de l'objecte social s'estableix amb el propòsit de permetre una major fluïdesa de les activitats econòmiques i, d'aquesta manera, evitar les modificacions estatutàries contínues que són fruit del canvi constant que pateixen les petites empreses durant els seus inicis.

Comptabilitat de les SLNE

Respecte a l'aspecte comptable, la llei preveu una comptabilitat simplificada d'acord amb les característiques d'aquestes empreses, reunint només en un sol document tots els documents financers.

Règim jurídic de l'SLNE

El règim jurídic de l'SLNE està regulat per la Llei 2/1995, de 23 de març, de societats de responsabilitat limitada. A l'esmentada llei s'afegeix un nou capítol en què es regulen les singularitats de la nova empresa. Si no hi ha regulació, s'aplica la Llei de societats de responsabilitat limitada.

Denominació de l'SLNE

En la denominació de la companyia haurà de figurar necessàriament la indicació *societat limitada nova empresa* o la sigla corresponent: SLNE.

Una característica particular d'aquestes empreses són els beneficis fiscals als quals es poden acollir; per exemple, podran ajornar el pagament d'impostos durant els dos primers anys de la seva activitat. Així, l'empresa començarà a liquidar la factura acumulada a partir del tercer any d'activitat i de manera fraccionada, després d'haver negociat la manera de pagament amb l'Agència Tributària.

2.10 Societat anònima

La legislació aplicable a la societat anònima està regulada en el Codi de comerç, en el Reial decret 1564/1989, en el Reial decret 1597/1989, en la Llei 19/1989 i en la Llei 2/1995.

La **societat anònima**, independentment del seu objecte, tindrà caràcter mercantil. El capital està dividit en accions i el mínim exigít per a la seva constitució és de 60.000 euros, i la responsabilitat dels socis està limitada per l'aportació que fan; per això, els socis no responen dels deutes socials amb el seu patrimoni personal.

a) Característiques. La denominació és lliure però no podrà ser idèntica a la d'altres societats inscrites, i amb el nom haurà de figurar la indicació de *societat anònima* o SA.

Constitució i inscripció

La societat anònima haurà de constituir-se mitjançant escriptura pública i inscriure's en el Registre Mercantil en el termini de dos mesos des del seu atorgament. La seva constitució es publicarà en el *Butlletí Oficial del Registre Mercantil*. Les societats anònimes unipersonals estan obligades a fer constar el nom de l'únic accionista.

Les característiques més importants de les societats anònimes són:

- Són societats capitalistes i tenen caràcter mercantil, en les quals no importa la identitat dels socis sinó solament l'aportació realitzada a l'empresa.
- El capital de la societat està dividit en accions, i haurà d'estar subscrit i desemborsat almenys en una quarta part, és a dir, en un 25% en el moment de la constitució. Els socis de la societat anònima no respondran amb el seu patrimoni personal dels deutes socials.
- La societat s'haurà de constituir mitjançant escriptura pública i inscriure's en el registre mercantil, amb la qual cosa adquirirà personalitat jurídica pròpia.

b) Aportacions a la societat. Les aportacions a la societat anònima podran ser dineràries i no dineràries. En els estatuts de la societat es podran establir prestacions diferents de les aportacions de capital sense que puguin integrar

Aportacions no dineràries

Per a les aportacions no dineràries s'exigeix un informe elaborat per experts independents, designats pel registrador mercantil, en què s'incorporin com a annex el valor, el contingut, la naturalesa i el procediment pel qual s'han efectuat les aportacions. Aquest informe s'unirà a l'escriptura.

el capital de la societat. Les aportacions patrimonials de béns o drets seran susceptibles de valoració econòmica.

Accions nominatives

Serán nominatives obligatòriament quan el seu import no hagi estat totalment desemborsat, hi hagi restriccions estatutàries per a la seva transmissibilitat, quan comportin prestacions accessòries o quan ho exigeixin disposicions especials.

Accions al portador

Les accions seran al portador quan no consti el nom del titular. En aquest cas, el capital estarà totalment desemborsat. Els títols estaran numerats correlativament i s'estendran en llibres talonari.

c) Les accions. L'acció confereix al seu titular la condició de soci i, amb aquesta, el dret a participar en el repartiment dels guanys socials i en el patrimoni que resulti de la liquidació, i també al dret de subscripció preferent en l'emissió de noves accions. La condició d'accionista implica, a més, el dret de participació en els beneficis. Aquesta participació es denomina *dividend*.

L'accionista també adquireix el dret a assistir i a ser informat, i el dret de compra preferent de noves accions en cas d'ampliació de la societat. Les accions estaran representades per títols que podran ser nominatius, al portador o sense vot.

d) Òrgans de govern. Els òrgans de govern de la societat anònima són:

- **Junta general.** Els accionistes constituïts en junta general decidiran per majoria els assumptes propis de la competència de la junta; és a dir, per prendre acords, els socis s'han de constituir en junta necessàriament.

Les juntes generals podran ser ordinàries o extraordinàries, i hauran de ser convocades pels administradors de la societat.

Sempre s'aixecarà **acta** de la junta i els administradors poden requerir la presència del notari per donar fe dels acords. Els accionistes poden exercir el dret d'assistència i vot en les juntes per ells mateixos o per mitjà d'un representant.

- **Administradors.** El nomenament dels administradors i la determinació del seu nombre, quan els estatuts estableixin solament el màxim i el mínim, correspon a la junta general. Aquesta, a més, podrà fixar les garanties que els administradors haurien de prestar o rellevar-los d'aquesta prestació, en cas que no hi hagi disposició estatutària.

Les **funcions dels administradors** són la gestió i la representació de la societat. Per ser administrador no s'exigeix la qualitat d'accionista, excepte quan els estatuts ho requireixin.

Societat anònima europea

La societat anònima europea que tingui el seu domicili a Espanya es regirà per allò que estableix el Reglament (CE) 2157/2001 del Consell, de 8 d'octubre de 2001, per les disposicions d'aquest capítol i per la llei que reguli la implicació dels treballadors en les societats anònimes europees. La societat anònima europea haurà de fixar el seu domicili a Espanya quan la seva administració central es trobi dins del territori espanyol.

- **Consell d'administració.** Quan l'administració es dona conjuntament a més de dues persones es constitueix el consell d'administració. Els seus membres s'elegiran per votació i el seu nombre no serà inferior a tres persones.

Els **acords del consell d'administració** s'adopten per majoria absoluta dels membres del consell que assisteixen a la sessió, que haurà de ser convocada pel president o per aquella persona que faci les seves funcions.

2.11 Societat laboral

Les societats laborals anònimes o de responsabilitat limitada són aquelles en les quals la majoria del capital social és propietat dels treballadors que presten serveis retribuïts en forma personal i directa i la relació de la qual és per temps indefinit; sota aquesta circumstància podran obtenir la qualificació de **societat laboral**.

La finalitat de les **societats laborals** és aconseguir nous mètodes de creació d'ocupació, fomentant la participació dels treballadors en l'empresa, d'acord amb el mandat recollit en l'article 129.2 de la Constitució.

Art. 129.2 de la Constitució espanyola

“Els poders públics han de promoure eficaçment les diverses formes de participació a l'empresa i han de fomentar, mitjançant una legislació adequada, les societats cooperatives. També han d'establir els mitjans que facilitin l'accés dels treballadors a la propietat dels mitjans de producció.”

Els socis només respondran dels deutes socials fins al límit de les seves aportacions.

Les **societats laborals** són societats mercantils. En la denominació de la societat haurien de figurar la indicació *societat anònima laboral* o *societat de responsabilitat limitada laboral* o les seves sigles SAL o SLL, segons convingui.

El capital social estarà dividit en accions nominatives o en participacions socials. El seu funcionament es regula, en general, per allò que estableixen les lleis de societats anònimes i de societats de responsabilitat limitada. El capital social mínim per constituir una societat laboral és de 3.000 euros si es tracta d'una societat limitada laboral. El capital social estarà dividit en participacions socials que s'hauran d'haver desemborsat totalment en el moment de la constitució de la societat. Si es tracta d'una societat anònima laboral, el capital mínim és de 60.000 euros, estarà dividit en accions nominatives i s'haurà d'haver desemborsat almenys en un 25% en el moment de la constitució de la societat.

Els membres de la societat laboral poden ser de tres tipus.

- **Socis treballadors:** són propietaris almenys del 51% del capital de la societat i hi estan vinculats mitjançant un contracte indefinit i a jornada completa.
- **Socis no treballadors:** són propietaris d'accions o participacions, però no estan vinculats a l'empresa mitjançant una relació laboral. Poden ser persones físiques o jurídiques.
- **Treballadors assalariats:** en les societats laborals hi pot haver, sense adquirir la condició de soci, treballadors assalariats per temps indefinit que no tinguin subscrietes i desemborsades accions o participacions socials de la societat.

Societats laborals i accions

En les societats laborals, cap soci no podrà tenir accions o participacions socials que representin més de la tercera part del capital social. No obstant aquest fet, podran participar en el capital fins a un 49% l'Estat, les comunitats autònomes, les entitats locals o les societats públiques participades per qualsevol d'aquestes institucions. Les associacions o entitats sense ànim de lucre podran tenir el mateix percentatge.

El **nombre d'hores per any treballades** pels treballadors assalariats no podrà superar el 15% del total d'hores per any treballades pels socis treballadors. Si la societat té menys de 25 socis treballadors, aquest percentatge no podrà ser superior al 25% del total d'hores per any treballades pels socis treballadors.

La societat laboral haurà de constituir-se mitjançant escriptura pública i inscriure's en el registre mercantil. Des del moment de la seva inscripció tindrà personalitat jurídica pròpia.

Les **societats laborals**, a més de les reserves legals o estatutàries que corresponguin, estan obligades a constituir un fons especial de reserva dotat amb el 10% dels beneficis líquids de cada exercici. Aquest fons especial només es podrà destinar a la compensació de pèrdues en el cas que no hi hagi altres reserves disponibles suficients per a aquest fi.

2.12 Societat cooperativa

Les **cooperatives** són societats, amb plena autonomia i sota els principis de lliure adhesió i baixa voluntària, amb capital variable i gestió democràtica, que associen persones físiques o jurídiques que tenen necessitats o interessos socioeconòmics comuns, amb el propòsit de millorar la situació econòmica i social dels seus components i de l'entorn comunitari, realitzant una activitat empresarial de base col·lectiva.

El servei mutu i l'aportació pecuniària dels seus membres permeten complir una funció que tendeix a millorar les relacions humanes i repartir els resultats econòmics als socis una vegada atesos els fons comunitaris, en funció de l'activitat cooperativitzada que duen a terme.

La denominació d'una societat cooperativa és lliure, però no podrà ser idèntica a la d'una altra societat cooperativa, i amb el nom haurà de figurar la indicació de *societat cooperativa* o l'abreviatura S. Coop..

El capital social mínim es fixa als estatuts i ha d'estar totalment desemborsat des de la seva constitució. El capital social estarà constituït per les aportacions dels socis.

La responsabilitat dels socis pels deutes socials està limitada a les aportacions al capital social subscrit.

Les cooperatives tributen en l'impost sobre societats (IS), i s'aplica un règim especial establert en la Llei 20/1990 sobre règim fiscal de les cooperatives. Poden

ser de primer o de segon grau; en les de primer grau, el nombre mínim de socis és de tres, i en les de segon grau el mínim són 2 socis.

Els òrgans de govern de la societat cooperativa són quatre:

- **L'assemblea general.** És l'òrgan suprem d'expressió de la voluntat social i la constitueix la reunió dels socis per deliberar i prendre acords. Pot debatre i decidir sobre qualsevol matèria de la cooperativa que no hagi estat atribuïda expressament a un altre òrgan social. Té competències per a la modificació dels estatuts i l'aprovació o modificació, si escau, dels reglaments del seu règim interior.
- **El consell rector.** És l'òrgan de representació i govern de la societat que gestiona l'empresa i exerceix, quan convé, el control permanent i directe de la gestió de la direcció. Té competència per establir les directrius generals d'actuació, amb subordinació a la política fixada per l'assemblea general.
- **El comitè de recursos.** És un òrgan que tramitarà i resoldrà els recursos contra les sancions als socis i assumirà altres funcions que els estatuts determinin.
- **La intervenció.** És l'òrgan de fiscalització de la cooperativa.

Socis

En les cooperatives de primer grau poden ser socis les persones físiques o jurídiques, públiques o privades, sempre que l'objecte social d'aquestes no sigui incompatible amb el de la cooperativa ni amb els principis cooperatius. En les cooperatives de segon o ulterior grau poden ser socis les societats cooperatives i altres entitats socials.

2.13 Constitució de l'empresa

Per començar a treballar, qualsevol empresa necessita complir una sèrie d'obligacions formals i burocràtiques que portaran a la seva plena integració dins del mercat en què es trobi. Aquestes obligacions consten d'uns tràmits de caràcter general per a tot tipus d'empresa i d'altres que són específics, depenent de la forma jurídica escollida pels seus integrants.

Els tràmits que les empreses han de complir per a la seva constitució comporten la formalització d'una documentació diversa. Aquesta documentació també difereix si l'empresa és individual o bé si és una societat i, dins d'aquesta, si és una societat mercantil o no. En tot cas, la documentació bàsica que es requereix per constituir l'empresa passa perquè aquesta consti en els organismes que, per raó de les seves obligacions, han de conèixer de la seva existència. Una vegada l'empresa s'ha constituït, el Ministeri d'Economia i Hisenda ha de saber que hi ha una empresa que ha de complir les seves obligacions fiscals. També l'ajuntament de la localitat, la Seguretat Social i el registre mercantil han de tenir coneixement de la seva existència.

2.13.1 Tràmits generals per posar en marxa l'empresa

Els primers tràmits per posar en marxa l'empresa es fan a l'Agència Tributària i serveixen perquè aquest organisme conegui l'empresa que s'ha constituït, aspecte que es compleix mitjançant la declaració censal per saber quin tipus d'empresa és i quines obligacions fiscals tindrà en el seu exercici; un altre requisit que s'ha de complir és la declaració d'alta de l'IAE. L'ajuntament regula l'empresa, bàsicament, en la seva vessant d'instal·lacions i també d'activitats, per la qual cosa ha de saber si duu a terme algun tipus d'activitat que no és permesa a la localitat o necessita requisits específics. Tota la tramitació davant el Ministeri de Treball i Seguretat Social va referida a la inscripció i alta de l'empresa i els seus treballadors a la Seguretat Social per saber quines obligacions i drets tenen des del punt de vista sanitari i de prestacions de la Seguretat Social. Per acabar, el registre mercantil dona informació de les empreses que s'hi han d'inscriure pel que fa a la manera com estan constituïdes, la seva activitat i els seus resultats.

Hi ha la possibilitat de simplificar la gestió d'aquests tràmits mitjançant un servei de finestra única que porten a terme les cambres de comerç i que ajuda aquells empresaris que vulguin crear una societat limitada nova empresa a realitzar tots aquests tràmits a través de les oficines de les cambres de comerç.

En la taula 2.5 podem veure esquemàticament els diferents tipus de tràmits a efectuar segons l'organisme oficial que intervé.

TAULA 2.5. Tràmits de caràcter general per posar en marxa una empresa

A l'Agència Tributària	A l'ajuntament	Al Ministeri de Treball i Afers Socials	Al Registre Mercantil
Declaració censal (model 036 o 037)	Llicència d'activitats i instal·lacions	Inscripció de l'empresa a la Seguretat Social	Documentació social
Declaració d'alta a l'impost sobre activitats econòmiques (IAE).	Llicència d'obres	Alta en el règim d'autònoms de la Seguretat Social	Documentació comptable
Presentació dels llibres a Hisenda		Alta en el règim general de la Seguretat Social Comunicació d'obertura del centre de treball	

Els tràmits que s'han de dur a terme per a la constitució d'una empresa no solament impliquen l'Administració central, sinó també la local, ja que aquesta té una actuació molt rellevant en la constitució de les empreses que s'instal·len al seu terme municipal.

1) Tràmits en l'Agència Tributària

La realització dels diferents tràmits en l'Agència Tributària per posar en marxa una empresa es poden fer en qualsevol de les delegacions territorials que té aquest organisme. Els tràmits consisteixen en la presentació de la declaració censal, de l'alta de l'impost sobre activitats econòmiques i de la presentació dels llibres a Hisenda, i s'han d'aportar els documents següents:

- **Declaració censal.** És un document en què es fa un resum de l'empresa i de les seves obligacions fiscals. Es presenta a l'inici de l'activitat en el model 036 o 37 i s'aporta la fotocòpia del DNI, si és persona física, o CIF, si és persona jurídica, i l'alta de l'impost sobre activitats econòmiques.
- **Declaració d'alta a l'impost sobre activitats econòmiques (IAE).** L'IAE és un tribut que grava l'exercici de les activitats empresarials, professionals o artístiques.

Vegeu els models 036 i 037 a la secció "Annexos" del web del mòdul.

2) Tràmits a l'ajuntament

Els diferents tràmits a l'ajuntament de la localitat on s'ubica físicament l'empresa s'han de portar a terme en les seves dependències, normalment a la gerència municipal d'Urbanisme, on es tracta de totes les situacions relacionades amb l'edificació i la instal·lació d'activitats empresarials i, d'altra banda, a la regidoria de Medi Ambient, en aquells casos en què la instal·lació de l'empresa comporti riscos mediambientals.

En la majoria d'ajuntaments existeixen uns requisits específics per a la instal·lació d'empreses, sobretot en l'àmbit industrial, ja que aquestes només es poden instal·lar en zones establertes per a aquests fins, com ara els polígons industrials, i se'ls requereix una normativa estricta en temes de contaminació, soroll i emissió de gasos, per exemple.

Els tràmits que s'han de portar a terme a l'Ajuntament són la llicència d'activitats i instal·lacions i la llicència d'obres. La primera acredita que les instal·lacions de l'empresa compleixen la normativa urbanística vigent i, si s'escau, els reglaments tècnics que puguin ser d'aplicació.

3) Tràmits al Ministeri de Treball i Seguretat Social

Els tràmits davant del Ministeri de Treball i Seguretat Social s'han de portar a terme a la Tresoreria General de la Seguretat Social de la localitat corresponent, i tenen a veure amb la inscripció de l'empresa i l'alta dels treballadors per compte aliè o per compte propi en els diferents règims de la Seguretat Social per poder tenir establertes quines són les obligacions i els drets de l'empresa i de les persones que hi treballen. Aquests tràmits s'han de fer abans de l'inici de l'activitat, i si no es produeix aquesta tramitació l'empresa incorre en responsabilitats davant la Seguretat Social.

Les activitats i instal·lacions innòcues són aquelles que no produeixen molèsties ni danys.

Els tràmits a realitzar en el Ministeri de Treball i Seguretat Social són:

- **Inscripció de l'empresa en la Seguretat Social.** És obligatòria per a qualsevol empresari que hagi de fer contractacions, i s'ha de fer abans de l'inici de l'activitat que hagi de desenvolupar l'empresa.
- **Alta en el règim d'autònoms de la Seguretat Social.** És obligatòria per a empresaris individuals, socis de companyies col·lectives i comanditàries, socis de comunitats de béns i societats civils, i socis administradors de societats mercantils.

- **Alta en el règim general de la Seguretat Social.** És obligatòria per a treballadors per compte d'altri. S'ha d'efectuar abans de l'inici de l'activitat.
- **Comunicació d'obertura del centre de treball** en la conselleria de treball de la comunitat autònoma. És obligatori per a empreses que obrin un centre de treball.

4) Tràmits davant del registre mercantil

Els tràmits davant del registre mercantil es fan des de dues vessants: l'aportació de la documentació social per donar a conèixer quina és l'organització i l'activitat de l'empresa que s'inscriu en el registre i la documentació comptable per saber quins són els resultats de l'activitat empresarial d'aquestes empreses, informació important per a les persones que volen tenir relacions comercials amb aquestes empreses.

Es fan dos tipus de tràmits:

- La **documentació social**: s'aporten els llibres d'actes de totes les societats. Les societats limitades, anònimes i cooperatives aportaran els llibres específics que estiguin obligats a portar.
- La **documentació comptable**: les societats aportaran el llibre diari i el llibre d'inventaris i comptes anuals.

2.13.2 Tràmits específics per a la posada en marxa d'una empresa

Hi ha diferents tràmits per a la posada en marxa d'una empresa depenent del tipus de forma jurídica que tingui. Les **obligacions específiques** i els tràmits que s'estableixen per a les diferents formes jurídiques són les següents:

- **Per a l'empresari individual.** Només es necessita el DNI.
- **Per a una comunitat de béns.** El DNI dels socis i el contracte de constitució.
- **Per a les societats mercantils.** Es necessita la documentació següent:
 - Certificació negativa de la denominació social.
 - Obertura del compte bancari.
 - Estatuts de la societat.
 - En les societats laboral i cooperativa, la sol·licitud de la qualificació del projecte d'estatuts.
 - Escripura pública de constitució.
 - Pagament de l'impost de transmissions patrimonials i actes jurídics documentats.

- Sol·licitud del codi d'identificació fiscal (CIF).
- La inscripció en diversos registres.

Els tràmits que han de fer les societats mercantils són els següents:

1) Certificació negativa de la denominació social

La **certificació negativa** de la denominació social és un document que se sol·licita al registre corresponent i que ratifica que el nom que es vol posar a la societat no el porta cap altra societat.

La certificació negativa de la denominació social es demana al Registre Mercantil Central en el cas de les societats mercantils, i al Ministeri de Treball i Seguretat Social en el cas de les cooperatives.

La sol·licitud ha de contenir les dades personals del sol·licitant i un màxim de cinc noms diferents per a la societat que s'ha de constituir.

Requisits del nom de la societat

Pot estar format per les lletres de l'alfabet de qualsevol de les llengües oficials de l'Estat espanyol i pot incloure nombres, i ha d'incloure l'abreviatura de la forma jurídica adoptada. No s'autoritzen noms contraris a la llei, l'ordre públic o els bons costums. La denominació no pot estar formada de manera exclusiva amb el nom d'Espanya, les seves institucions ni els organismes de les administracions públiques. Es prohibeixen les denominacions que puguin induir a error amb una altra que ja existeix en el món mercantil.

El registre emet el certificat negatiu de denominació social i reserva el nom en l'ordre que s'hagi establert.

2) Obertura del compte bancari

En determinades societats és necessari un capital mínim per constituir-se, i aquest ha d'estar dipositat en un compte corrent.

Pot obrir el compte corrent la persona responsable de la societat. Si hi ha més d'un soci és necessària la presència de tots ells o bé només d'un, sempre que es presenti per escrit la cessió de poders dels altres socis i la seva qualitat de representant.

Una vegada obert el compte bancari, el banc emet un certificat de dipòsit que es lliurarà al notari perquè es pugui atorgar l'escriptura.

3) Estatuts de la societat

Els **estatuts** de la societat són una part de l'escriptura on s'estableixen les normes que seran d'aplicació en la vida de la societat.

Els estatuts es redacten quan l'empresa coneix el local social on durà a terme les seves tasques, perquè aquesta és una informació que ha de figurar en els estatuts. El contingut mínim dels estatuts és el següent:

- La denominació de la societat.

- L'objecte social que es proposa.
- La durada de la societat.
- La data en què comença la seva activitat empresarial.
- El domicili social.
- El capital social.
- La forma de divisió del capital social.
- La manera d'organitzar l'administració de la societat, el nom dels administradors i les seves funcions.

4) Sol·licitud de qualificació del projecte d'estatuts

En la secció "Annexos" del web del mòdul trobareu un model d'estatuts socials d'una empresa.

Aquest tràmit l'han de sol·licitar les societats laborals, les societats anònimes laborals i les cooperatives. Es presenta la sol·licitud davant l'Administració central o, si és procedent, davant l'òrgan administratiu competent a la comunitat autònoma.

5) Atorgament d'escriptura pública de constitució

L'atorgament d'**escriptura pública de constitució** és un acte fet davant d'un notari en què els socis fundadors procedeixen a la signatura de l'escriptura pública de constitució de la societat.

El contingut de l'**escriptura de constitució de la societat** és el següent:

- La identitat del soci o socis.
- La voluntat de constituir una societat.
- Les aportacions que cada soci realitza.
- Els estatuts de la societat.
- La identitat de la persona o persones que s'encarreguin inicialment de l'administració i representació de la societat.
- Els pactes i les condicions que els socis considerin convenients, si no s'oposen a les lleis ni contradiuen els principis configuradors de la forma social triada.
- Si en els estatuts es preveuen formes alternatives d'administració de la societat, l'escriptura estableix quina serà la primera que s'utilitzarà.

El sol·licitant fa lliurement l'elecció del notari i la minuta s'estableix d'acord amb els mínims i màxims que determini el Col·legi de Notaris. No hi ha un termini definit per fer aquest tràmit, i únicament s'ha de tenir en compte la caducitat de la certificació negativa de denominació social i la data del començament de les operacions de l'empresa.

6) Pagament de l'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats. Aquest impost grava la constitució de la societat i la seva quantia és l'1% sobre l'import del capital social. S'ha de formalitzar mitjançant l'imprès 600 (figura 2.2).

FIGURA 2.2. Imprès 600

REF: 6040001161914

Generalitat de Catalunya
Departament d'Economia i Finances
Direcció General de Tributs
Delegació / Oficina liquidadora (1)

Impost sobre transmissions patrimonials
i actes jurídics documentats

600

CPR: 9057623

Espar reservat per a l'Administració

Subjecte passiu Total de subjectes

(2) NIF / CF

Cognoms i nom o rad social

(3) Via pública Número Esc. Pis. Porta

Codi postal Municipi Província País

(4) Data de naixement // Percentatge Telèfon Adreça electrònica

Transmissió Total de transmissions

NIF / CF Cognoms i nom o rad social

Via pública Número Esc. Pis. Porta Codi postal Municipi

Província País Data de naixement // Percentatge

Dades del document

Notarial Privat Notarieria o autoritat Número de protocol Data del document // //

Judicial Administratiu Descripció de l'operació Lloc d'al·logament

Liquidació complementària Resum de l'autoliquidació

Núm. darrera autoliquidació Codi de la tarifa B

Data de presentació // // Total a ingressar (A)+(T)+(B) 0,00

Quota ingressada A y

Presentador/a

NIF / CF Cognoms i nom o rad social

Via pública Número Esc. Pis. Porta

Codi postal Municipi Província País

Telèfon Adreça electrònica

El subjecte passiu o el presentador del document declara sota responsabilitat seva que, junt amb el document original, presenta una còpia simple que concou en tots els seus termes amb els de l'original.

1 d de 20

Signatura del subjecte passiu o presentador/a

Ingrés

Ingrés efectuat a favor del Tresor de la Generalitat, compte restringit de captació de tributs de la Generalitat.

Caixa del Tresor / Oficina liquidadora Entitat col·laboradora: en efectiu càmbic en compte

Codi compte client Entitat Sucursal D.C. Número de compte Import 0,00

EXEMPLAR PER A L'ADMINISTRACIÓ

7) Sol·licitud del codi d'identificació fiscal (CIF)

Aquest codi identifica la societat amb les seves relacions amb Hisenda. Se sol·licita a l'Administració o delegació de l'Agència Estatal de l'Administració Tributària corresponent.

S'ha d'emplenar l'imprès model 036 o 037 i s'ha d'aportar una còpia de l'escriptura de constitució i fotocòpia del DNI del sol·licitant i, en el cas de les cooperatives, s'ha d'adjuntar la sol·licitud de la qualificació-classificació fiscal.

8) Inscripció en registres

S'ha d'inscriure en el Registre Mercantil de la província. Cal presentar l'original de l'escriptura de constitució després d'haver pagat l'impost de transmissions patrimonials.

Quan s'hi hagi inscrit la societat, el Registre lliurarà l'escriptura en què constaran el tom, el foli i el full en què ha quedat inscrita la societat en qüestió. Totes aquestes dades s'han de posar de manera obligatòria en tota la documentació comercial que emeti la societat.

La inscripció en el registre mercantil comporta el pagament de les despeses dels honoraris del registrador i la publicitat en el BORME (*Butlletí Oficial del Registre Mercantil*), on es fa pública la constitució de la societat i les seves dades més essencials.

2.13.3 Sistemes de tramitació per a la constitució d'empreses

Els tràmits per a la constitució d'una empresa poden ser complexos i llargs en el temps. Per aquest motiu, s'han implantat diferents sistemes per agilitar aquesta tramitació aprofitant l'ús creixent de les noves tecnologies i la possibilitat d'unificar la tramitació que s'ha de fer en diferents administracions per mitjà de la figura de la finestra única.

Finestreta única empresarial

El concepte de finestra única es basa en un model integrat d'atenció ciutadana en l'àmbit territorial de Catalunya, amb l'objectiu que la ciutadania pugui presentar sol·licituds i comunicacions que s'adrecin a qualsevol organisme de l'Administració General de l'Estat, de la Generalitat de Catalunya o altres entitats públiques des de les Oficines d'Atenció Ciutadana de les administracions més properes, com ara els ajuntaments.

El funcionament de la finestra única inclou tres àrees:

- **La informació i la direcció del servei a l'emprenedor.**
- **L'orientació i l'assessorament** sobre diferents aspectes del seu projecte d'empresa.
- **La tramitació** per a l'adopció de la personalitat jurídica de l'empresa i aquells tràmits generals per a la posada en marxa.

Objectius de la finestra única

Els objectius són els següents:

- Facilitar la tramitació en un únic espai físic.
- Informar i orientar l'emprenedor en altres aspectes a més de la tramitació.

Oficina de Gestió Empresarial

L'OGE és l'oficina de la Generalitat de Catalunya que s'encarrega d'informar, assessorar, rebre, iniciar, gestionar i resoldre aquells tràmits per obrir, ampliar, modificar dades o traslladar activitats empresarials que afecten diferents departaments.

Constitució d'empreses per via telemàtica

Existeixen diferents canals que faciliten la constitució d'empreses per via telemàtica, com per exemple:

Canal Empresa. Web de la Generalitat de Catalunya que permet informar-se i fer determinats tràmits telemàticament.

Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE). És un sistema d'informació que permet fer telemàticament els tràmits de constitució i posada en funcionament de determinades societats mercantils a Espanya.

Es poden crear a través de CIRCE:

- Societat limitada nova empresa (SLNE)
- Societat de responsabilitat limitada (SRL o SL)
- Empresari individual (autònom)

El principal avantatge del CIRCE és que agilitza el procés de creació d'una empresa.

2.13.4 Gestió d'ajuts i subvencions

Les ajudes i subvencions són prestacions que proporcionen o faciliten l'obtenció de mitjans financers a l'empresa per part dels poders públics i, en alguns casos, privats.

La **subvenció** (taula 2.6 i taula 2.7) és tota aquella disposició dinerària realitzada per les administracions públiques a favor de persones privades o públiques i que reuneixen principalment tres requisits:

- El lliurament s'ha de fer sense contraprestació directa a favor de l'Administració.
- Els fons s'han de destinar a fomentar i finançar determinades activitats o comportaments del beneficiari.
- L'òrgan que concedeix la subvenció ha de considerar i acreditar que aquestes activitats o comportaments són d'interès general o d'utilitat pública.

TAULA 2.6. Ajudes o subvencions segons l'autoritat que les concedeix

Organismes	
Unió Europea	Destina quantitats de diners impulsant programes i serveis d'ajuda a l'activitat empresarial o bé subvencionant projectes empresarials, especialment si són innovadors.
Administració central	Són ajudes o subvencions que el Govern dóna per a tot l'Estat espanyol i que poden ser finançades conjuntament amb la UE.
Comunitats autònomes	Tenen l'àmbit d'actuació de la CA i poden ser complement de les ajudes estatals o bé supleixen la carència en l'àmbit estatal d'algun supòsit.
Ajuntaments	Els ajuntaments poden constituir ajuts relacionats amb l'atorgament de llicències, la gestió i la tramitació de permisos.

TAULA 2.7. Ajudes i subvencions segons la forma que adoptin

Forma	Descripció
Subvencions financeres	Lliurament d'una quantitat per finançar algun element de l'empresa a fons perdut.
Préstecs	Finançament mitjançant un préstec a baix interès.
Bonificacions	En les quotes de la Seguretat Social, l'empresari pot obtenir una bonificació d'un percentatge en la cotització de determinats treballadors.
Descomptes	Rebaixes en el preu de determinats materials i equips.
Rebaixes o exempcions en impostos i tributs	S'estableixen reduccions o bé es declara que un empresari no pagarà determinats tributs o impostos segons determinades circumstàncies.
Cessió d'immobles o terrenys	Es donen terrenys o immobles a títol gratuït o en condicions molt favorables per afavorir l'establiment d'empreses.

Recerca d'ajuts i subvencions per a la creació d'una empresa

Els ajuts i les subvencions que es poden aconseguir per finançar un projecte empresarial es poden localitzar per diferents mitjans i es poden modificar d'un moment a un altre. Per això és molt important que tinguem eines per localitzar els ajuts i les subvencions i que, periòdicament, siguin consultades per saber si són les vigents.

Les eines que tenim per consultar aquests instruments de finançament són les eines de comunicació de les diferents administracions públiques o dels agents socials que tenen relació amb el món empresarial.

Des de l'**Administració central** existeixen organismes, com és el cas de l'ICO (Instituto de Crédito Oficial), organisme adscrit al Ministeri d'Economia i Hisenda, que tenen com a funció la creació, l'atorgament i el seguiment de subvencions i ajuts.

Des de les **administracions autonòmiques** existeix un ventall d'ajuts i subvencions que han de ser consultades en cada cas. En el cas de la Generalitat de Catalunya es pot accedir a les subvencions i als ajuts que actualment estan vigents i també enllacen amb organismes com ACCIÓ (Agència per la Competitivitat de l'Empresa).

Des de l'**àmbit de les administracions locals**, els ajuntaments publiquen, dins del seu àmbit d'actuació, ajuts per a la creació d'empreses dins del seu territori.

Cambres de comerç

Les cambres de comerç o entitats de caràcter privat relacionades amb el món empresarial tenen informació per accedir o crear ajuts i subvencions.

En la secció de bibliografia del web del mòdul hi ha un llistat de pàgines web on es poden localitzar els ajuts i les subvencions.

3. El pla d'empresa i l'estudi de viabilitat

Per posar en marxa una empresa és fonamental fer un estudi de mercat i comprovar si la idea inicial és viable tènicament i econòmicament. Aquest estudi de viabilitat es porta a terme dins del pla d'empresa.

3.1 El pla d'empresa

Dins del procés de creació d'una empresa, el pla d'empresa és un document de vital importància que recull tot el projecte empresarial.

L'element essencial per donar a conèixer la nostra idea de negoci és la presentació d'un document on es pugui llegir i estructurar aquesta idea de negoci. Per això s'elabora el pla d'empresa.

3.1.1 Concepte i finalitat del pla d'empresa

El pla d'empresa és una eina essencial on, mitjançant un document, s'explica tot el projecte empresarial que es vol presentar.

El **pla d'empresa** és un document escrit en què s'explica i es detalla el projecte d'una nova empresa, tenint en compte tots els elements rellevants, els recursos necessaris i les accions que s'han de dur a terme per a la posada en marxa del nou projecte empresarial i perquè en puguem determinar la viabilitat.

La **finalitat** del pla d'empresa consisteix a donar a conèixer el projecte de la nova empresa a totes aquelles persones que, d'una manera o d'una altra, tindran relació amb aquest nou projecte i, per aquest motiu, han de tenir els elements necessaris per saber si és viable o no.

El pla d'empresa és de gran utilitat tant internament, per a la persona emprenedora o l'equip fundador, com externament.

Internament perquè:

- Ajuda a ordenar idees.
- Serveix per planificar i pensar anticipadament en el nou negoci, per preveure on poden sorgir els problemes i tenir preparades alternatives.

Característiques del pla d'empresa

El pla d'empresa és una eina de planificació i control que:

- Permet reduir considerablement el risc de fracàs.
- És una eina de formació.
- Permet determinar quines són les oportunitats de negoci i els mercats d'interès més prometedors per a l'empresa.
- Crea consciència dels obstacles que s'han de superar.
- Crea un marc de comunicació i venda.
- Permet analitzar els costos i la rendibilitat.

- Serveix per tenir una visió global del projecte i de guia per a cada fase del procés de creació.
- Pot ser un instrument d'autoavaluació.

Externament, per poder defensar el projecte davant els altres: obtenir finançament, convèncer inversors, establir acords i aliances, atraure personal clau, aconseguir condicions més favorables amb proveïdors, etc.

3.1.2 Estructura del pla d'empresa

El pla d'empresa és un document de gran transcendència per a l'empresa. S'hi defineixen les línies mestres que ha de seguir aquesta per tal d'assolir els seus objectius; per aquesta raó, els treballadors que tinguin un cert grau de responsabilitat n'han de conèixer el contingut. També pot ser una eina important a l'hora de presentar l'empresa a altres companyies (bancs, proveïdors, clients...).

El pla d'empresa es pot estructurar en els apartats següents:

- Resum
- Persona emprenedora o equip fundador
- Pla de producció o d'operacions
- Pla d'organització
- Pla juridicofiscal
- Pla economicofinancer
- Pla de màrqueting
- Annexos

Resum

El pla d'empresa començarà amb el resum.

El **resum** és un document breu, de com a màxim tres pàgines, en el qual es destaquen els aspectes més rellevants del projecte de la nova empresa.

El resum ha de contenir, com a mínim, la informació següent:

- Quina és **la idea de negoci**.
- Quina **estratègia** se seguirà en els diferents apartats del pla d'empresa.
- Quins són els **promotors**.

El resum té com a objectiu facilitar la lectura i motivar les persones i entitats que han d'avaluar-lo.

En la secció "Adreces d'interès" del web podeu trobar informació sobre la xarxa Emprèn, que presta serveis d'acompanyament i suport a les persones que volen constituir una empresa a Catalunya durant els tres primers anys de vida del negoci.

- Quins són els **objectius** a mitjà i llarg termini.
- A quin tipus de **client** va dirigida la idea i quina és la mida del mercat.
- Quines són les **diferències** amb les empreses de la **competència**.
- Quina **inversió** es necessitarà.
- Quin és l'**estat del projecte** en l'actualitat.

Persona emprenedora o equip fundador

La informació sobre la persona emprenedora o els fundadors de l'empresa és important que sigui coneguda pels futurs inversors o proveïdors, perquè fa referència a com pot ser l'empresa.

L'apartat del pla d'empresa relatiu a la persona emprenedora o l'equip fundador té com a **objectius**:

- **Presentar la persona emprenedora o els membres de l'equip fundador.**
En aquest apartat caldrà detallar les característiques personals de cada un dels membres de l'equip, com són l'edat, la formació o l'experiència professional. També s'hauran de relacionar, en el sector de l'empresa, antecedents d'empresaris a la família, entre altres característiques. És molt important conèixer i detallar la **complementarietat** de les **persones** que formen l'equip fundador o directiu, i aquesta tasca es farà analitzant els punts forts i febles de cadascun d'ells, individualment i com a equip.
- **Explicar les motivacions que donen origen a la creació de l'empresa.**
Caldrà explicar les motivacions principals que han donat origen al projecte empresarial. Aquestes motivacions poden ser diverses: des de les inquietuds personals, portar a terme la pròpia idea que tenim per crear una empresa, voler generar ocupació, tenir una situació d'atur que ens empeny a l'autoocupació, voler ser el propi cap, entre altres.

Informació sobre l'equip fundador

S'inclourà el *curriculum vitae* (CV) de cadascun d'ells en l'apartat d'annexos del pla d'empresa, on es pot aplicar el model de CV europeu (Europass).

Pla de producció o d'operacions

El **pla de producció o d'operacions** és el procés en què es realitza l'objecte de l'empresa, ja sigui la fabricació d'un producte o la gestió d'un servei.

Els **objectius** del pla de producció o d'operacions dins del pla d'empresa són:

- **Concretar** els aspectes relacionats amb el procés de producció o detallar el nucli d'operacions que es requereixen en el cas d'una prestació de serveis.
- **Descriure els recursos necessaris** per dur a terme l'activitat de l'empresa respecte a locals i instal·lacions, equips tècnics, mitjans humans, matèries primeres, entre d'altres, i veure quina és la política d'aprovisionament més adequada.

Procés de producció o operacions

En el procés de producció o d'operacions s'ha de tenir molt en compte si és millor que els servei el produeixi o el faci la mateixa empresa o bé subcontractar-lo.

- **Determinar** el cost del producte/servei.
- **Indicar** la tecnologia aplicada, la gestió de la qualitat, les mesures de protecció en el treball i les qüestions mediambientals, si és necessari.

En aquest apartat cal tenir en compte els aspectes següents:

1) Procés de producció o d'operacions

Disseny del producte

Per al disseny del producte s'utilitzaran esbossos, plànols de construcció, llistes de components o materials, prototips i fórmules, que es poden incloure en un dels annexos del pla d'empresa. Aquest disseny es pot fer amb eines informàtiques d'ús gratuït.

El **procés de producció o d'operacions** és el conjunt d'accions i decisions relatives a com es fabricarà el producte i quins recursos seran necessaris.

En el **procés de producció** s'han de prendre decisions relatives a:

- Quina quantitat es produirà en un interval de temps determinat?
- Quina és la capacitat productiva de l'empresa?
- Quin tipus de matèries primeres es requeriran, quantes i en quin moment?
- Quins recursos materials i humans es necessiten?
- Quina és la disponibilitat de recanvis i assistència tècnica?
- Quina tecnologia específica s'haurà d'aplicar?
- Altres qüestions que puguin sorgir depenent del tipus de producte que s'ha de fabricar.

Prèviament a la presa de decisions esmentades, s'ha de fer una de molt important, que consisteix a escollir entre **fabricar** o **comprar**. La fabricació del producte per part de l'empresa assegura, normalment, la qualitat del producte en major mesura. Si s'escull l'opció de comprar el producte es requerirà menys immobilitzat i menys capital i es guanyarà en major flexibilitat.

En el cas d'una **prestació de serveis** serà necessari detallar les característiques més rellevants, considerant aspectes com:

- Amb quina freqüència es prestarà el servei? (dies, setmanes, de manera esporàdica?)
- Quant temps es necessitarà per a la prestació de cada servei?
- Quin serà el grau d'autoservei requerit?
- Quina serà l'aparença interna del local/establiment on es durà a terme el servei? (ambient, grandària, distribució interior)
- Amb quin personal es compta?

2) Infraestructures, equipaments i mà d'obra. S'ha d'escollir la ubicació més adequada de la nostra empresa en funció d'unes variables determinades, com per exemple:

- Proximitat de la clientela, de la mà d'obra i dels proveïdors
- Disponibilitat d'infraestructures i de bones comunicacions a la zona
- Normatives i altres disposicions legals (restriccions locals, subvencions)
- Altres

Respecte als equipaments, haurem de tenir en compte:

- Locals, edificis, terrenys i altres tipus d'instal·lacions
- Maquinària, eines, mobiliari, equips tècnics i informàtics
- Subministraments, mitjans de transport, mà d'obra

Quant als recursos materials, com són el cas dels edificis o la maquinària, s'haurà de decidir si es compren o es lloguen amb les modalitats de rènting o lísing.

Respecte a la mà d'obra, haurem de determinar:

- Nombre necessari de persones
- Descripció dels llocs de treball
- Formació requerida

En el pla d'organització es detallaran els aspectes relatius a l'organigrama funcional de l'empresa i a les polítiques de personal.

3) Pla tecnològic. És un punt molt important si es tracta de noves empreses tecnològiques. És convenient explicar:

- Tipus de tecnologia emprada i les seves característiques més importants
- Estat en què es troba el mercat de les tecnologies emprades i previsions futures que s'esperen

4) Gestió d'existències: aprovisionament i emmagatzematge. La gestió d'existències és un tema fonamental per a la rendibilitat d'una empresa: quan s'han de comprar les matèries primeres i decidir-ne la quantitat, quin és l'estoc necessari per cobrir en cada moment les necessitats del mercat, etc.

Es detallarà en aquest apartat:

- **Matèries primeres**, productes semielaborats o productes acabats requerits en el procés de producció o per a la seva comercialització directa.
- **Proveïdors** amb qui tractarem i les condicions en què ho farem, com ara els preus i les condicions que ens ofereixen, els terminis de lliurament, el volum òptim de comanda, etc.
- On emmagatzemem les existències, quin serà el seu cost i quin mètode de valoració d'existències s'utilitzarà (FIFO, preu mitjà ponderat, etc.).

5) Determinació del cost del producte/servei. S'establiran els costos previstos associats a l'activitat que desenvoluparà l'empresa, distingint entre costos fixos (que no depenen del volum de vendes realitzat) i costos variables (que varien en relació directa amb el nombre d'unitats venudes).

6) Gestió de la qualitat. La gestió de qualitat és el control que s'ha de fer per comprovar si el producte realitzat per l'empresa es troba en els nivells de qualitat requerits:

- S'indicarà si s'ha de tenir en compte la gestió de la qualitat referida al nostre producte/servei.
- Si és necessari, s'identificaran les variables de mesura de la qualitat que estigui previst utilitzar, i aquestes hauran de poder ser "mesurables": fàcils d'identificar, concretes, qualificables i avaluables econòmicament.
- Es detallaran els mecanismes de control de la qualitat en el procés de producció o d'operacions, i també els possibles sistemes de millora de la qualitat relatius a:
 - Accions relacionades amb el producte o servei com, per exemple, adaptar i millorar les característiques del servei.
 - Accions relacionades amb el client, com seria identificar les seves noves necessitats.
 - Accions relacionades amb els resultats de l'empresa, com per exemple reduir costos.

7) Salut laboral i gestió mediambiental. Les qüestions relatives a la protecció en el treball i a la gestió mediambiental requeriran la consulta de la legislació existent sobre aquesta qüestió:

- S'indicarà quin tipus de mesures relacionades amb la protecció en el treball i, més concretament amb la seguretat i la higiene, serà necessari adoptar per a l'activitat específica de l'empresa.
- S'indicarà si s'ha previst alguna mesura preventiva en matèria de medi ambient i el cost associat a aquesta, i també si l'activitat que duu a terme la nostra empresa s'ha d'acollir a alguna normativa relativa a la protecció mediambiental.

Pla d'organització

Pla d'organització

En una empresa de nova creació, aquest aspecte del pla d'empresa és relatiu, ja que estem començant, però no es pot obviar en qualsevol iniciativa empresarial que es dugui a terme.

L'objectiu del pla d'organització és concretar els aspectes relatius a l'estructura organitzativa i a la planificació dels recursos humans de la nova empresa.

Els dos aspectes a considerar en el pla d'organització són:

- **L'estructura organitzativa.** S'haurà d'especificar **quines** són les tasques o activitats que s'han de dur a terme en l'empresa i la seva **quantitat**, i quines són les persones més preparades per fer-ho. Per això caldrà organitzar correctament les tasques a desenvolupar incidint en els aspectes següents:
 - Quines persones ocuparan cada lloc de treball i quines seran les activitats concretes en funció de les necessitats globals de l'empresa i de les competències (habilitats, aptituds i actituds) de cada persona.
 - A mesura que l'empresa vagi creixent, s'aniran introduint noves relacions de comandament i de dependència, que es representaran gràficament en un organigrama que reflecteixi les funcions i les persones encarregades de portar-les a terme. L'organigrama haurà de ser prou flexible per adaptar-se a les necessitats de l'empresa.
- **La planificació de recursos humans.** Les polítiques de personal s'hauran de centrar en aquells aspectes de l'empresa en la seva fase inicial, és a dir, quantes persones es necessitaran per a la fase inicial en el desenvolupament de l'empresa. És important especificar:
 - Quantes persones i amb quines característiques d'edat, formació, entre d'altres, es necessitaran per dur a terme l'activitat de l'empresa.
 - Com se seleccionaran i contractaran les persones de l'exterior.
 - Quina formació complementària se'ls donarà.
 - Quines polítiques de retribució s'utilitzaran.
 - Com serà la distribució dels beneficis entre els socis, si és necessari.

Depenent del tipus d'empresa i la seva mida, l'estructura organitzativa estarà menys o més definida.

S'haurà de tenir en compte no només la plantilla actual de l'empresa, sinó preveure l'evolució de les seves dimensions a mitjà termini.

Pla juridicofiscal

L'objectiu del pla juridicofiscal és especificar la forma jurídica que haurà de tenir la nova empresa, i també tots aquells aspectes legals relatius a la seva constitució i a la seva activitat diària.

En el pla juridicofiscal es consideraran la forma jurídica de l'empresa, els aspectes legals de la seva constitució i activitat diària i també els organismes i mesures de suport a la creació d'empreses de les quals es pugui beneficiar la nostra iniciativa empresarial.

Dins d'aquest apartat del pla d'empresa, es decidirà:

- **La forma jurídica i constitució legal de l'empresa.** Permisos, llicències i obligacions registrals. S'ha d'escollir el nom comercial de la nostra empresa i, una vegada s'ha fet, s'especificarà la forma jurídica adoptada, justificant les raons de l'elecció. Fonamentalment, les raons per escollir una forma jurídica o una altra és el grau de responsabilitat a assumir per part dels socis

Les formes jurídiques més comunes són: empresari individual, societat civil, societat limitada, societat anònima i cooperativa.

promotors (limitada o il·limitada) i els aspectes fiscals. Es farà un llistat dels tràmits necessaris per a la seva constitució legal sota la forma jurídica escollida i s'elaborarà un calendari per a la seva legalització. S'indicaran també els permisos, les llicències i la documentació comptable necessària per a la gestió de l'empresa.

- **Contractació.** Es descriuran els tipus de contractes que s'han d'utilitzar en la relació entre l'empresari i els treballadors, si l'empresa n'ha de contractar, i se'n detallaran les característiques més rellevants i, sobretot, els costos laborals per a l'empresa.
- **Obligacions fiscals i cobertura de responsabilitats.** Es consideraran les assegurances obligatòries que s'hagin de contractar d'acord amb el tipus d'activitat empresarial que s'estigui duent a terme i si hi ha altres tipus de cobertures no obligatòries que sigui adequat contractar. S'han de detallar les obligacions fiscals que incideixin en el desenvolupament de l'activitat de l'empresa:
 - Impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF)
 - Impost sobre societats (IS)
 - Impost sobre el valor afegit (IVA)
 - Altres impostos
- **Marques i patents.** S'indicarà si el nostre producte/servei és susceptible d'obtenir algun tipus de protecció legal especificant-ne les característiques. Es protegiran els símbols distintius de l'empresa legalitzant les marques, els noms comercials i els rètols d'establiment.
- **Organismes i mesures de suport a la creació d'empreses.** Es detallaran els organismes, ja siguin públics, privats o mixtos, i les mesures de suport, siguin econòmiques o no, que poden beneficiar l'empresa.

Patents

Per poder protegir les invencions industrials es fan servir les patents o els models d'utilitat. Per protegir noves formes del producte s'utilitzen els models i els dibuixos industrials.

Elaboració del pla d'empresa a partir de l'estudi de viabilitat econòmica i financera

Una part important i que pot condicionar l'elaboració del pla d'empresa és l'estudi de viabilitat econòmica i financera que s'ha de fer de la idea de negoci.

L'objectiu del pla economicofinancer consisteix a concretar el pla d'inversions inicials, el pla de finançament, l'avaluació del projecte, la previsió de tresoreria i del compte de resultats, i també el càlcul del llindar de rendibilitat i l'elaboració del balanç de situació.

Per redactar el pla economicofinancer d'un pla d'empresa hem de tenir en compte:

- El pla d'inversions inicials
- El pla de finançament

- La previsió de tresoreria i el sistema de cobrament a clients i pagament a proveïdors
- La previsió del compte de resultats
- L'anàlisi del llindar de rendibilitat o punt d'equilibri
- L'avaluació del projecte
- El balanç de situació

1) El pla d'inversions inicials

L'empresa necessita invertir en l'adquisició de béns (com ara edificis, maquinària, elements de transport, mà d'obra, matèries primeres, mercaderies...) i serveis (com ara gestoria, assessoria...) per poder desenvolupar la seva activitat productiva i assolir el seu objectiu de maximitzar el seu benefici. L'activitat d'adquisició d'aquests béns es denomina **inversió**.

La inversió és l'adquisició de béns per poder desenvolupar l'activitat empresarial.

El **pla d'inversions inicials** fa referència als recursos necessaris a invertir per poder dur a terme l'activitat de l'empresa.

En el pla d'inversions es detallen les inversions, les quantitats econòmiques i la data en què es duran a terme.

2) El pla de finançament

En el pla de finançament es detallen les fonts de finançament i també els percentatges de cadascuna d'aquestes fonts i la data en què s'hauran d'obtenir.

El **pla de finançament** es refereix a la manera com es finançaran les inversions a realitzar.

La funció financera de l'empresa s'encarrega de l'obtenció, l'administració i el control dels recursos financers que utilitza l'empresa. Posa en contacte l'obtenció i l'aplicació dels recursos financers.

Els recursos financers són les fonts originàries dels diners, els béns i els drets a favor de l'empresa. Els diners, els béns i els drets representen l'actiu del balanç de l'empresa i els recursos financers, el passiu.

3) La previsió de tresoreria i el sistema de cobrament a clients i pagament a proveïdors La previsió de tresoreria reflecteix la previsió de cobraments i pagaments que ha d'efectuar l'empresa en un període de temps, i també les necessitats de diners que tindrà en cada moment amb la finalitat de preveure desfasaments que puguin produir-se.

En aquest cas, únicament es tindran en compte els fluxos que donin lloc a entrades o sortides de diners.

En la secció "Annexos" del web del mòdul hi ha un model del pla d'inversions inicials.

En la secció "Annexos" del web del mòdul hi ha un model del pla de finançament.

En el cas d'empreses innovadores existeix la possibilitat de recórrer al capital risc per finançar-se.

En la secció "Annexos" del web del mòdul trobareu un model de previsió de tresoreria.

En la secció "Annexos" del web trobareu un model de la previsió del compte de resultats.

4) La previsió del compte de resultats

El compte de resultats expressa el benefici d'un període determinat a partir de la diferència entre els ingressos i els costos produïts en el període esmentat.

El benefici s'obté de la diferència entre ingressos i costos en un període determinat, i s'haurà de tenir en compte si el benefici és abans o després d'haver pagat impostos, ja que la situació pot canviar substancialment.

5) L'anàlisi del llindar de rendibilitat o punt d'equilibri

El concepte de llindar de rendibilitat és molt important per a la nova empresa, tant des del punt de vista de l'emprenedor com per als possibles inversors.

El llindar de rendibilitat ens determina la quantitat mínima de producte que l'empresa ha de vendre per tenir un benefici zero, és a dir, per no tenir pèrdues, i que els ingressos totals siguin igual als costos totals.

El **llindar de rendibilitat** és aquell volum de vendes per al qual el benefici és nul. Per tant, a partir d'aquesta quantitat de vendes l'empresa comença a tenir beneficis.

El llindar de rendibilitat expressa el nombre d'unitats que una empresa ha de vendre per tal de cobrir els costos totals.

6) L'avaluació del projecte

L'avaluació del projecte es produeix a través de les dades econòmiques que s'han anat reflectint en els diferents documents que configuren el pla economicofinancer.

En el cas de projectes d'inversió complexos per a grans inversions o inversions amb risc es poden aplicar tècniques d'avaluació i selecció d'inversions. Existeixen dues tipologies de mètodes de selecció d'inversions: estàtics i dinàmics:

- Els mètodes estàtics es basen en el fet que el valor dels diners al llarg del temps és constant.
- Els mètodes dinàmics tenen en compte que el valor dels diners varia segons el moment en què es produeixen els fluxos de caixa. El mètode estàtic més utilitzat és el *pay-back*, o termini de recuperació, consistent a calcular quant de temps triga a recuperar-se una inversió. Els mètodes dinàmics més utilitzats són el VAN (valor actual net) i el TIR (taxa interna de rendibilitat).

7) El balanç de situació

El balanç de situació expressa la situació patrimonial de l'empresa en un moment determinat en el temps i està determinat per l'actiu, el passiu i el patrimoni net.

L'actiu agrupa els elements patrimonials que representen béns i drets de propietat de l'empresa.

El passiu està format pels elements patrimonials que representen deutes o obligacions pendents de pagament amb persones o entitats alienes.

El net patrimonial conté el valor dels fons que aporten la persona o les persones fundadores o els accionistes i els recursos generats no distribuïts.

Actiu = passiu + net.

El pla de màrqueting

Dins d'un pla d'empresa hi ha un pes molt específic de la part del pla de màrqueting, ja que aquest apartat proporciona molta informació sobre el nostre negoci futur i tots els entrebancs que pot arribar a trobar.

El **pla de màrqueting** és un document que descriu els objectius comercials, els programes d'acció, els recursos necessaris i el calendari per portar a terme l'acció.

El pla de màrqueting té uns objectius relacionats amb l'anàlisi de l'entorn i les polítiques de màrqueting.

Els objectius relacionats amb l'anàlisi de l'entorn són:

- Es defineix la necessitat o necessitats que cobrirà el nostre producte o servei.
- Es descriuran les característiques més importants del nostre producte o servei.
- Es detallarà l'entorn general i el mercat en el qual l'empresa mantindrà l'activitat principal, així com els clients potencials i la competència.

Els objectius relacionats amb les polítiques de màrqueting són els següents:

- Proporciona la informació referent a la comercialització del producte o servei.
- Detalla des del punt de vista comercial quin producte/servei es vol vendre, com es donarà a conèixer, com ho farem arribar al client i a quin preu el vendrem, així com el servei prevenda i postvenda que es vol oferir, si fos el cas.
- Fa la previsió de les vendes.
- Indica l'estratègia general de màrqueting a seguir per assolir les previsions de venda marcades (combinació de les polítiques del màrqueting mixt) i el cost.

Elaboració del pla de màrqueting

L'elaboració del pla de màrqueting ha d'incloure nou apartats, que han d'estudiar i donar solucions sobre aspectes tan diversos com la identificació de les necessitats

de les persones a les quals s'adreça el producte o servei; la descripció del producte, l'anàlisi de l'entorn i de la competència, i les polítiques de producte, distribució, comunicació, preus i serveis associats que s'hi han d'aplicar per tenir una visió global de l'empresa i donar-la a conèixer.

1) Identificació, definició i justificació de les necessitats que satisfarà el nostre producte/servei. Per aconseguir aquest aspecte del pla d'empresa caldrà respondre a les preguntes següents:

- Quines són les necessitats dels clients als quals ens dirigirem?
- Existeix alguna evidència sobre les motivacions de compra del nostre producte per part dels clients potencials?
- Quines són les raons de la seva existència i quant temps es preveu que durin?

2) Descripció del producte/servei ofert i especificar-ne la utilitat. S'especificarà quines són les característiques distintives del nostre producte/servei que faran que sigui escollit per la clientela potencial en lloc d'altres productes/serveis oferts per la competència.

3) Anàlisi de l'entorn general. En aquest apartat s'exposa la situació de l'entorn en el qual ha de treballar l'empresa i les seves disponibilitats de tot tipus:

- Analitzar el mercat de treball: la disponibilitat de mà d'obra qualificada i tècnics especialistes en un camp determinat.
- Analitzar els factors econòmics, com ara la conjuntura econòmica; els factors tecnològics, com la política d'R+D; els factors politicolegals, com la fiscalitat, i els factors culturals, com poden ser els usos específics.
- Analitzar canvis previstos de l'entorn en el futur.

4) Anàlisi del mercat. Estudi dels clients potencials i de la competència sobretot en allò que fa menció a:

- Zones geogràfiques on es preveu comercialitzar el producte/servei.
- Calcular el volum del mercat.
- Calcular la taxa de creixement del mercat.
- La quota de participació de la nostra empresa estimada en el pla d'empresa.
- Fase del cicle de vida del mercat en què es troben quan entra la nostra empresa.
- Anàlisi de les barreres d'entrada existents, els productes/serveis substitutius i les tendències futures previstes del mercat.

Clients potencials

Definir els clients potencials de la manera més precisa possible i fer-ne el perfil professional una vegada es responen les preguntes següents:

- Quants són?
- On estan ubicats?
- Quin és el seu poder adquisitiu?
- Quines són les seves necessitats i motivacions de compra?
- Quins productes/serveis estan comprant actualment?
- Quins són els seus motius principals per comprar el nostre producte/servei?

Respecte a la **competència**, hem de descriure els aspectes més rellevants que defineixen els competidors directes, comparant-los amb nosaltres i destacant si ens trobem en una situació de feblesa o fortalesa respecte a aquestes empreses.

Respecte a la competència, hem de respondre les qüestions següents:

- Quins són els competidors directes actuals?
- On s'ubiquen?
- A quins clients es dirigeixen i on es troben?
- Quins productes/serveis comercialitzen els nostres competidors?
- Quines són les característiques més rellevants d'aquests productes/serveis?
- Quins són els productes/serveis substitutius?
- Quin producte pot ser competidor en el futur?
- Quins són els punts forts i febles dels competidors amb relació a la nostra empresa?

En el cas d'una microempresa hi ha variables que poden ser irrelevantes en la primera etapa, com pot ser el volum del mercat o la quota estimada de participació.

5) Política de producte/servei. Es definirà el producte/servei a comercialitzar tenint en compte:

- Nombre i tipus de variants
- Qualitat
- Marca
- Envàs
- Disseny
- Aspectes innovadors
- Fase del cicle de vida del producte
- Altres

6) Política de comunicació. S'escullen els mitjans més adients per a cada cas particular (premsa escrita tant local com nacional, ràdio, TV, Internet, fulletons) i les accions a través de les quals es dona a conèixer el nostre producte o servei ja que **la publicitat** no és l'única acció de comunicació que existeix, sinó que la **promoció de vendes** també es pot utilitzar en alguns productes o serveis.

7) Política de distribució. En aquest apartat:

- S'especificarà quin tipus de venda s'utilitzarà, si la venda directa o indirecta.
- Si s'escull la venda indirecta, es detallaran quins són els canals de distribució escollits per fer arribar el producte/servei al client final; és a dir, si és a través de majoristes o detallistes, o si s'utilitzen ambdues vies.

- Si escau, s'especificarà el paper dels intermediaris, com poden ser els agents, els distribuïdors, els representants, entre d'altres.

8) Política de preus. La política de preus és aquella parcel·la del negoci en la qual s'ha de veure quin és el preu fixat per a un producte o servei determinat i en aquest aspecte:

Fixació de preus

Per a la fixació de preus existeixen diversos mètodes:

- A partir dels costos fixos i variables.
- A partir de la demanda.
- A partir dels preus de la competència.
- S'ha de detallar l'estratègia de preus més adient per a la nostra empresa, amb la finalitat de fixar el preu de venda del producte o servei.
- Es concretarà el mètode seguit en la fixació de preus, el sistema de descomptes i de tarifes, el termini i la forma de pagament.

9) Política de serveis associats. Es concretarà el tipus de servei associat que l'empresa oferirà al client, abans de la compra, és a dir, el servei prevenda d'elaboració d'ofertes, assessorament del producte o servei, etc., com del servei postvenda, fixant els manteniments i les garanties del producte, ja siguin aquelles a les quals estan obligats per llei com les que l'empresa vulgui afegir com un servei seu associat i propi.

Annexos

Els annexos han d'incloure aquella informació addicional que sigui rellevant per a la comprensió del projecte i que no s'hagi recollit dins d'aquest, com poden ser:

- El calendari d'execució del pla d'empresa.
- L'anàlisi DAFO del projecte empresarial.
- L'oferta o petició de finançament.
- Altra informació complementària, com pot ser la incorporació dels CV dels membres de l'equip fundador, documents legals, documents més detallats del pla economicofinancer i llistes de clients, entre d'altres.

L'anàlisi DAFO

L'anàlisi DAFO és una eina molt utilitzada en estratègies de màrqueting per poder conèixer els punts forts i febles d'una empresa en el mercat o sector econòmic.

Les sigles **DAFO** volen dir debilitats, amenaces, forteses i oportunitats, i reuneixen les dades corresponents a l'anàlisi interna i a l'anàlisi externa o de l'entorn.

Quan es fa una anàlisi interna (taula 3.1) parlem de *fortaleses* i *debilitats*.

TAULA 3.1. Anàlisi interna de l'empresa

Fortaleses	Debilitats
Capacitats, recursos o avantatges superiors: per exemple, disponibilitat de mitjans econòmics i bona formació del personal.	Capacitats o recursos inferiors: existència de dificultats per a l'adaptació al canvi, poca presència en el mercat...

Quan es fa una anàlisi externa (taula 3.2) parlem d'*oportunitats* i *amenaces*.

TAULA 3.2. Anàlisi externa de l'empresa

Oportunitats	Amenaces
Condicionants de l'entorn que poden afectar de manera positiva l'organització: aparició de noves tecnologies	Condicionants de l'entorn que poden afectar de manera negativa l'organització: aparició de nous competidors en el mercat

3.1.3 Formats del pla d'empresa

Cada pla d'empresa és diferent, ja que reflecteix les característiques específiques d'un projecte empresarial concret i donarà més importància a aquells aspectes més rellevants que s'estiguin desenvolupant.

Per elaborar un pla d'empresa de manera correcta s'han de tenir en compte diferents recomanacions. Les més importants són les següents:

- **El pla d'empresa ha de basar-se en dades recents:** l'economia i l'entorn de l'empresa evoluciona de manera constant i és necessari comptar amb informació actualitzada.
- **En el pla d'empresa s'han de tenir en compte tots els aspectes rellevants per al funcionament de l'empresa:** els objectius, els mitjans materials, el finançament, l'organització, etc.
- **El pla d'empresa ha de ser realista:** no s'han de sobrevalorar les possibilitats del negoci ni infravalorar els inconvenients que tindrem.
- **Ha de resultar clar i comprensible:** atès que el pla d'empresa el veuran agents molt diferents, ha d'utilitzar el llenguatge més adequat per a tots ells.
- **L'exposició ha de ser breu i directa,** per facilitar la lectura i l'anàlisi del pla d'empresa a aquelles persones que l'han de veure.
- **No ha de contenir errors gramaticals,** ja que les faltes d'ortografia i els errors de sintaxi desacrediten els promotors de la idea i es crea una imatge desfavorable de la seva formació.
- **Ha de ser flexible,** ja que durant la seva redacció es pot variar a mesura que canvien les circumstàncies del pla d'empresa.

La redacció del pla d'empresa ha de ser breu, concisa, realista i ben estructurada en continguts.

El pla d'empresa s'ha de fer en un format en què les informacions es donin:

- **De manera neta i clara:** és la nostra targeta de presentació.
- **Amb informació de qualitat:** dades reals, actuals i contrastades.
- **De manera breu:** amb paràgrafs curts i de fàcil lectura.
- **Ben estructurat, clar i directe.**
- **Acompanyat de color, fotografies i gràfics,** sense excedir-se.

La redacció del pla d'empresa s'ha de fer amb un document que s'aconsella que no superi les 40 pàgines incloent-hi els annexos, i que hauria d'estar elaborat per tots els socis o promotors del projecte, perquè d'aquesta manera se'ls implica en l'inici i el desenvolupament de l'empresa.

3.2 Elements de la cultura empresarial i valors ètics dins de l'empresa

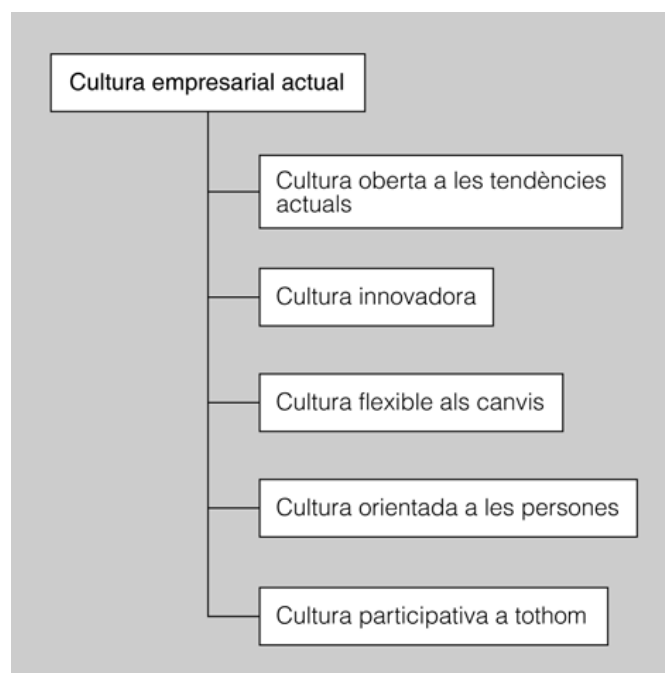
Un dels aspectes principals que influirà en el pla d'empresa és la cultura empresarial, que està formada per una sèrie de valors compartits i ha de ser assumida per tots els seus integrants (figura 3.1).

Codis ètics

Actualment, les empreses tenen una preocupació per la incorporació de codis ètics i de responsabilitat social, i això comporta que aquestes incorporin valors de no-discriminació en la seva cultura.

La **cultura empresarial** és el conjunt de valors, creences i principis fonamentals compartits pels seus membres.

FIGURA 3.1. Característiques de la cultura empresarial actual



Es poden distingir tres elements essencials dins de la cultura empresarial. Aquests elements són:

- **Missió:** el propòsit últim que mou l'empresa.
- **Visió:** allò que l'empresa vol ser.
- **Valors:** qualitats que estan presents a l'empresa i que influeixen en el comportament de tots els seus membres. Actualment, un valor que es troba molt present és l'ètica.
- **Polítics:** línies d'acció mitjançant les quals l'empresa defineix la seva identitat.

La cultura de l'empresa o corporativa, formada per la missió, la visió i els valors, representa la seva essència. La comunicació cap a l'exterior de la cultura de l'empresa es fa a través de la imatge corporativa.

La **imatge corporativa** és la imatge socialment acceptada d'allò que l'empresa significa en el seu entorn socioeconòmic.

Les característiques de la imatge corporativa són:

- L'empresa dissenya la imatge corporativa per ser atractiva al públic en general.
- L'objectiu bàsic és transmetre de manera eficient la cultura empresarial.
- No està totalment controlada per l'empresa, ja que existeixen agents externs que ajuden a crear la imatge corporativa i no són controlables.

En la taula 3.3 podem veure les funcions de la imatge corporativa que es poden donar en l'àmbit intern i en l'àmbit extern.

TAULA 3.3. Funcions de la imatge corporativa

Àmbit intern de la imatge corporativa	Àmbit extern de la imatge corporativa
Millora la qualitat de l'organització.	Reflecteix la cultura de l'empresa.
Augmenta el rendiment del personal.	Redueix els missatges involuntaris.
Potencia els sistemes de comunicació interna.	Genera notorietat i prestigi.
Obre canals de participació.	Enforteix el posicionament dels productes.
Augmenta el compromís dels directius.	Millora l'opinió pública respecte a l'empresa.
	Reforça la tasca de màrqueting.

Imatge corporativa

El departament de comunicació o màrqueting ha d'actuar perquè la imatge de l'empresa percebuda per la societat sigui la mateixa que vulgui donar l'empresa.

3.3 La responsabilitat social de l'empresa

Les empreses no solament tenen els objectius de la producció de riquesa i creixement econòmic, és a dir, **objectius econòmics**, sinó que també tracten del desenvolupament de les persones i del benestar dels grups. És el que s'anomena *objectius socials* de l'empresa.

3.3.1 Concepte de responsabilitat social de l'empresa



Exemple d'empresa que aplica la RSE

La **responsabilitat social de l'empresa** consisteix a aconseguir l'èxit empresarial de manera que es respectin els valors ètics, la gent, les comunitats i el medi ambient.

Hem de **diferenciar** el concepte de **responsabilitat social de l'empresa** i no confondre'l amb el d'**ètica empresarial**. El concepte d'ètica empresarial té a veure amb la manera com l'empresa estableix la seva escala de valors i fixa els límits ètics de la seva activitat, mentre que el concepte de responsabilitat social de l'empresa es refereix a l'obligació que té de maximitzar l'impacte positiu i minimitzar l'impacte negatiu que produeix en el seu entorn.

La importància d'aquest tema ha fet que la Comissió de la Unió Europea presentés el Llibre Verd de la Responsabilitat Social de l'Empresa l'any 2001.

La responsabilitat social té els components següents:

- **Component legal:** en tota activitat empresarial és bàsic, ja que es tracta de complir les lleis que afecten les activitats de l'empresa. Suposa el primer nivell de responsabilitat, ja que mitjançant les lleis els poders públics obliguen les empreses a mantenir una conducta socialment acceptable.
- **Component ètic:** és el segon component i nivell de responsabilitat de l'empresa, i consisteix a comportar-se d'una manera justa i equitativa amb la societat, més enllà d'allò que obliga la llei. Aquest component ètic s'estableix en l'escala de valors de la societat i ha de quedar reflectida en la cultura de l'empresa.
- **Component econòmic:** és el tercer nivell de responsabilitat i té una importància cabdal, ja que l'empresa presenta com a objectiu aconseguir beneficis econòmics però no a través de l'explotació i la destrucció dels recursos ni dels treballadors ni dels competidors. L'empresa ha de crear riquesa i distribuir-la, però ha de fer-ho amb la intenció de contribuir a l'estat del benestar i a la sostenibilitat mediambiental.

Responsabilitat social de l'empresa

La dinàmica comercial i productiva que actualment tenim en la nostra societat, amb el fenomen de la globalització com a exemple més important, ha possibilitat la creació de grups empresarials amb més recursos que molts governs, la qual cosa fa que la seva actuació afecti de forma directa o indirecta la vida de les persones i el medi ambient que les envolta.

La responsabilitat social de l'empresa és un aspecte que la majoria d'empreses cuiden en el nostre entorn empresarial.

- **Component filantròpic:** és el nivell de major grau de voluntarietat, ja que consisteix a posar en marxa o finançar projectes que tenen com a objectiu millorar la qualitat de vida de les persones i/o recuperar el medi ambient degradat i que la societat aprovi.

3.3.2 Àmbits de la responsabilitat social

La responsabilitat social de l'empresa afecta tots els àmbits on aquesta actua. Per això podem distingir:

- **Responsabilitat interna:** afecta els treballadors de l'empresa i consisteix en el fet que aquests puguin aconseguir els seus objectius personals, que no siguin contraris als objectius de l'empresa, i que els treballadors desenvolupin el seu treball amb la major seguretat.
- **Responsabilitat externa:** afecta tots els sectors amb els quals l'empresa té relació (com poden ser clients o proveïdors), que tenen unes expectatives econòmiques i socials a les quals l'empresa ha de respondre.

3.3.3 Elaboració del balanç social: costos i beneficis socials per a l'empresa

La responsabilitat social de l'empresa afecta tots els àmbits en què actua. No és només una qüestió interna de l'empresa i dels seus membres i de l'aplicació en la seva estructura, sinó que afecta tots els sectors que hi tenen relació i s'hi ha d'aplicar.

El **balanç social** és un instrument de gestió per planificar, organitzar, dirigir, registrar, controlar i avaluar en termes quantitativs o qualitativs la gestió social d'una empresa, en un període determinat i enfront d'unes fites preestablertes.

El balanç social com a instrument de gestió s'ha d'elaborar amb el màxim rigor i seguint una metodologia adequada que permeti valorar quantitativament la situació de l'empresa quant a la seva responsabilitat social.

Els **objectius** que persegueix el balanç social són els següents:

- **Realitzar el diagnòstic de la gestió empresarial al voltant del compliment de la seva responsabilitat social** en un període determinat, la qual cosa permet a l'empresa definir polítiques, establir programes i racionalitzar l'efectivitat de les inversions socials per aconseguir la millora de les condicions de treball i de la societat en general.

- **Permet a la direcció planificar les accions que permetin augmentar la competitivitat i l'eficiència dels seus treballadors.** A més, possibilita l'avaluació de les accions en funció del cost-benefici.
- **Disposar de la informació dels recursos humans de l'empresa i dels grups d'interès** amb els quals té relació per poder informar-los adequadament sobre el desenvolupament social com a empresa.

El balanç social en la seva elaboració ha d'aconseguir els objectius següents:



Balanç social de les empreses

- **Definició d'objectius coherents i possibles:** es parteix de la realitat de l'empresa, i amb tota la informació de la seva política i programes socials, aquesta ha de definir els objectius i les fites del seu balanç social. Han de ser realistes i consultar-les amb els sectors involucrats.
- **Compromís de l'alta direcció:** únicament amb l'acceptació de la política social i amb el suport i compromís de l'alta direcció és possible realitzar un balanç social.
- **Integració en l'estratègia global de l'empresa:** el balanç social com a programa corporatiu de l'empresa ha d'estar integrat en l'estratègia empresarial i ha de preveure objectius, plans i pressupost com a part de les activitats de l'empresa.
- **Acceptació per part de tots els membres de l'empresa:** un balanç social compleix els seus objectius si tota l'organització està compromesa amb aquest balanç social, ja que es necessita la participació i col·laboració de tots els treballadors.
- **Estructuració d'una política social:** el reconeixement de la responsabilitat social de l'empresa com una filosofia d'empresa fa que l'empresa hagi de definir, acceptar i donar suport a una política social, si aquesta no existia.
- **Coneixement del contingut del balanç social:** l'empresa no es pot limitar a conèixer el concepte, sinó també el contingut del balanç i la seva raó de ser. Si aquest coneixement és bo, serà major el compromís de l'organització i l'alta direcció.

Les tasques a realitzar per a l'elaboració del balanç social són les següents:

- **Definició i planificació de polítiques i accions:** el compliment de la responsabilitat social de l'empresa ha de respondre a un pla estratègic i a un pla social.
- **Diagnòstic de la realitat interna:** l'informe social constitueix el diagnòstic social en un període determinat i ha de ser tan ampli com l'adopció de la seva responsabilitat social.
- **Definició dels objectius socials:** ho fa cada àrea i els aprova la direcció. Aquests objectius socials permeten veure on s'ha de dirigir l'empresa, definint programes i projectes específics.

- **Assignació de responsabilitats:** és necessari estructurar un equip de treball, que té la responsabilitat d'elaborar i implementar aquesta eina de l'empresa.
- **Definició del pla de treball:** l'equip de treball ha de definir quina informació té, què es pot mesurar i com, i fer un programa d'activitats i assignar recursos.
- **Formació dels membres de l'equip de treball:** s'ha de capacitar l'equip de treball que porti la responsabilitat social de l'empresa perquè tots els seus membres entenguin el balanç social com una eina de gestió i adapti els programes i projectes als públics amb què tracta l'empresa.
- **Disseny del model de balanç adequat:** d'acord amb els objectius socials, cada empresa ha de definir les variables i els indicadors per avaluar la seva gestió social.
- **Disseny de fluxos d'informació:** dins de l'empresa hi ha d'haver uns fluxos d'informació per aconseguir els objectius.
- **Anàlisi de la informació:** la informació que procedeix dels indicadors no són dades aïllades, i ha de ser analitzada i avaluada respecte al compliment de les fites socials proposades.
- **Presentació de resultats:** la publicació del balanç social, si es fa, ha d'incloure, almenys, els aspectes següents:
 - **Introducció i presentació:** s'ha de donar importància a com entén l'empresa l'RSE.
 - **Informe social:** presentació de resultats comparant les variables i els indicadors envers períodes anteriors.
 - **Quadre de balanç:** es mostren les variables i els indicadors respecte dels quals l'empresa estableix fites per a un període i el seu comportament.
 - **Conclusions i recomanacions:** s'han d'avaluar els resultats amb l'objectiu de corregir o recomanar l'actuació de l'empresa en matèria de RSE.

Existeix un model de balanç social, que presenta l'**estructura** següent:

- **Àrea interna:** es refereix a les respostes i accions de l'empresa respecte dels seus treballadors en tres camps:
 - Característiques sociolaborals
 - Serveis socials
 - Integració i desenvolupament
- **Àrea externa:** es refereix al compliment de la responsabilitat social amb els altres interlocutors socials amb què l'empresa té relació, i es classifica de la manera següent:
 - Relacions primàries

- Relacions amb la comunitat
- Relacions amb altres institucions

Per a cada cas es defineixen **les variables i els indicadors** a tenir en compte en el balanç social.

Eficiència, eficàcia i impacte

L'eficiència consisteix en el grau d'aprofitament dels recursos, és a dir, fer les coses de la millor manera possible. L'eficàcia consisteix en el grau de satisfacció del client a través del producte o servei, és a dir, hem d'aconseguir els resultats correctes. L'impacte consisteix a avaluar la relació existent entre el cost i el benefici generats d'acord amb els objectius de cada programa, projecte o activitat.

Les **variables** són aquelles activitats que poden variar en el seu contingut. Els **indicadors** reflecteixen aquesta variació, i són un medi per controlar la gestió social.

Les empreses han de definir **indicadors** que aportin informació per controlar la seva gestió en termes d'eficiència, eficàcia i impacte.

Els indicadors han de donar un valor afegit a la informació, i a l'hora de definir-los tindrem en compte:

- Que la informació que contingui sigui útil, suficient i real.
- Que les fonts siguin fiables.
- Que la informació es reculli oportunament per prendre les decisions de control o avaluació.

La informació que s'aporta s'ha de definir si es presenta qualitativament o quantitativament.

No es tracta de presentar resultats, sinó d'analitzar-los en el marc de la política i d'uns objectius socials.

Igualtat i empresa: estratègies empresarials per aconseguir la igualtat dins l'empresa

La igualtat en tots els àmbits de la nostra societat està present en el nostre ordenament jurídic, i el dret a la igualtat està essent aplicat especialment en l'àmbit laboral.

La Constitució espanyola de 1978, en el seu article 14, reconeix la igualtat de totes les persones, i el 22 de març de 2007 es va aprovar la Llei d'igualtat, que insta a aplicar la igualtat a l'empresa.

La Llei té per objecte fer efectiu el dret d'igualtat de tracte i d'oportunitats entre dones i homes mitjançant l'eliminació de la discriminació de les dones, en totes les circumstàncies i condicions i, singularment, en les esferes política, civil, laboral, econòmica, social i cultural.

Tant des del Ministeri d'Igualtat del Govern central com des de la Secretaria General de Polítiques d'Igualtat, el Departament de Treball i la Direcció General d'Igualtat d'Oportunitats en el Treball s'estan portant a terme línies estratègiques perquè les empreses puguin aconseguir la igualtat dins de l'empresa. Aquesta

Llei per la igualtat efectiva d'homes i dones 3/2007

L'aplicació d'aquesta Llei suposa el marc perfecte per a la reflexió i l'anàlisi sobre les polítiques de recursos humans que es desenvolupen a l'empresa: febleses, amenaces, fortaleses i oportunitats, i la posada en marxa de mesures que permetin assolir objectius més amplis i una repercussió positiva en tots els àmbits de l'organització.

igualtat s'estableix no només envers la relació home-dona, sinó també respecte a les polítiques laborals per a la diversitat.

Des dels organismes públics s'han establert unes línies estratègiques per portar a terme la igualtat a les empreses no només en el cas d'homes i dones, sinó també en els col·lectius de persones amb més dificultats per accedir al món del treball.

Aquestes línies estratègiques es poden resumir en:

- **Garantir l'accés**, la presència i la permanència de les dones al mercat laboral i també de diferents col·lectius en funció de les seves necessitats específiques i diversitat, bo i assegurant-los unes condicions dignes i de qualitat.
- **Millorar l'ocupabilitat de les persones** a partir de l'adquisició d'eines, habilitats i competències per afrontar amb èxit les dificultats específiques per a la seva inserció laboral.
- **Incentivar la igualtat d'oportunitats** en l'àmbit laboral a les empreses públiques i privades.
- **Millorar la productivitat de les entitats**, els centres i les empreses d'inserció com a sectors competitius i referents per a les polítiques d'inserció laboral.
- **Impulsar empreses socialment responsables.**
- **Impulsar una nova cultura del desenvolupament econòmic** que permeti la reorganització del temps i la compatibilitat entre la vida personal i laboral.
- **Potenciar el diàleg social**, la concertació i la negociació col·lectiva com a instruments especialment adequats per assolir la igualtat d'oportunitats al món del treball.
- **Millorar els marcs legals** per afavorir la igualtat d'oportunitats en el mercat de treball.
- **Consolidar les polítiques transversals** com a estratègia prioritària que garanteixi un impacte real de la igualtat d'oportunitats al món laboral.

Inversió i finançament

Blanca Lluveras Puig, Ricard Miró i Martin, Joan Ortiz Salmeron, Júlia Pérez López

Índex

Introducció	5
Resultats d'aprenentatge	7
1 Estructura econòmica i financera de l'empresa	9
1.1 Les necessitats de finançament i la inversió	9
1.1.1 Classificació de les inversions	10
1.1.2 Elements d'una inversió	11
1.2 La funció financera de l'empresa	12
1.2.1 Finançament	12
1.3 Finançament propi	13
1.3.1 Finançament propi extern	14
1.3.2 Finançament propi intern o autofinançament	14
1.3.3 Avantatges i inconvenients del finançament propi	17
1.4 El finançament aliè	18
1.4.1 Finançament aliè a llarg termini	18
1.4.2 Finançament aliè a curt termini	21
1.4.3 Avantatges i inconvenients del finançament aliè	24
1.5 El patrimoni empresarial	25
1.5.1 Estats comptables i financers	26
1.5.2 Patrimoni net o net patrimonial	26
1.5.3 Les masses patrimonials	28
1.5.4 Balanç de situació	30
1.5.5 Compte de pèrdues i guanys	33
2 Recursos i càlcul dels costos financers	39
2.1 Cost de les fonts de finançament	39
2.2 Cost efectiu dels recursos financers	40
2.2.1 Utilitat del coneixement del cost efectiu dels recursos financers	40
2.2.2 L'interès simple	40
2.2.3 Capitalització i actualització de l'interès compost	47
2.2.4 Tipus d'interès nominal i tipus d'interès efectiu	51
2.2.5 Càlcul de la taxa anual equivalent (TAE)	54
2.3 Cost del finançament de les fonts de finançament a curt termini	55
2.3.1 Crèdit comercial i ajornament de pagament	55
2.3.2 Pòlissa de crèdit	61
2.3.3 Negociació d'efectes comercials	65
2.3.4 El facturatge o 'factoring'	66
2.4 Cost de les fonts de finançament aliè a llarg termini	68
2.4.1 Préstecs a llarg termini	69
2.4.2 Emprèstits	74
2.4.3 Lísing	76
2.4.4 Rènting	77

2.4.5	Aplicacions informàtiques i càlcul de costos financers	78
3	Rendibilitat de les inversions, solvència i eficàcia de l'empresa	79
3.1	Característiques financeres d'una inversió	79
3.2	Representació gràfica d'una inversió	79
3.3	Mètodes de selecció d'inversions	80
3.3.1	Mètodes de selecció estàtics	81
3.3.2	Mètodes de selecció dinàmics	83
3.4	Llindar de rendibilitat o punt d'equilibri	90
3.5	Anàlisi patrimonial. Estructura economicofinancera de l'empresa	92
3.5.1	El fons de maniobra	93
3.5.2	Període mitjà de maduració	96
3.5.3	Període mitjà de maduració i fons de maniobra mínim	104
3.5.4	Situacions financeres de l'empresa. Equilibri financer	107
3.5.5	Anàlisi financera de l'empresa	110
3.6	Anàlisi econòmica. Rendibilitat de l'empresa	114
3.6.1	Anàlisi de la rendibilitat econòmica de l'empresa	114

Introducció

A la unitat “Inversió i finançament” s’analitza com l’activitat econòmica de les empreses implica adquirir recursos productius que conformen la inversió i les diferents fonts de finançament per poder realitzar aquestes, el finançament. El cost del finançament i la rendibilitat de les inversions condicionaran el bon funcionament de l’empresa.

A l’apartat “Estructura econòmica i financera de l’empresa” s’estudien les valoracions a realitzar per part de l’empresa quan ha de portar a terme una inversió coneixent els seus objectius, que permetran classificar la inversions en un tipus o en un altre. Per fer una inversió calen recursos que es poden aconseguir en els mercats financers. És la direcció financera la que té entre les seves funcions trobar i gestionar aquests recursos. Abans de decidir d’on procediran els fons per realitzar una inversió caldrà conèixer tots els elements que en formen part i el risc de portar-la a terme. Els diferents recursos financers es poden classificar com a propis o aliens, externs o interns, a llarg o a curt termini. Cadascuna de les diferents fonts financeres tenen les seves característiques, i en conseqüència els seus avantatges i inconvenients. Qualsevol decisió que es prengui a l’hora de finançar les inversions afectarà l’estructura tant econòmica com financera de l’empresa. Aquesta estructura canviarà pel sol fet de realitzar una inversió que afecta l’estructura econòmica, i la font de finançament triada determinarà la nova estructura financera. Una anàlisi dels comptes anuals de l’empresa a partir del balanç de situació i del compte de pèrdues i guanys ens permetrà valorar els efectes de les inversions i de les fonts de finançament utilitzades.

A l’apartat “Recursos i càlculs dels costos financers” s’estudien, una vegada conegudes les característiques generals de les fonts de finançament, els mecanismes per tal que la direcció financera decideixi, a l’hora de realitzar una inversió, entre el ventall de recursos a l’abast de l’empresa. Per a cada operació hi ha un seguit de recursos, entre els quals s’ha de valorar quin és el millor tenint en compte quin representa un menor cost. Un dels objectius d’aquest apartat és l’estudi d’aquests costos. Es fa una anàlisi de les despeses i del seu càlcul per a cada una de les diferents fonts i s’obté l’efectiu que rebrà l’empresa, que permetrà calcular el seu cost efectiu, dada important per poder comparar diferents opcions financeres. En aquests càlculs s’aplicaran conceptes de matemàtica financera, com les equivalències financeres, la TAE, descomptes, etc., que sorgeixen partir de les lleis d’interès simple o compost aplicades a les capitalitzacions i actualitzacions dels diferents fluxos financers.

A l’apartat “Rendibilitat de les inversions, solvència i eficàcia de l’empresa” es tanca el cicle referent a les inversions i dels efectes d’aquestes en la situació general de l’empresa. Si a l’anterior apartat s’estudia com calcular el cost efectiu que suposa per a l’empresa una font de finançament o una altra, en aquest apartat s’estudia com determinar si una inversió serà o no rendible a partir dels diferents

mètodes que té l'empresa per poder triar entre diversos projectes. Per portar a terme aquestes tasques hi ha principalment dos grans grups, un dels quals no té en compte que els diners van canviant de valor al llarg del temps; són els mètodes estàtics, com el *pay-back* estàtic. L'altre grup són els mètodes dinàmics, que a diferència dels anteriors tenen en compte la variació del valor del diner en el temps, com el VAN i la TRI, que són els més utilitzats en el món empresarial. També s'estudia com calcular el volum mínim de vendes que l'empresa ha de realitzar per tal d'obtenir benefici. Aquesta anàlisi ens obligarà a distingir el que són costos fixos i costos variables per calcular el punt mort o llindar de rendibilitat. S'aborda també el concepte de període mitjà de maduració o temps que es triga des que entren les mercaderies o primeres matèries en el magatzem fins que l'empresa cobra dels seus clients els productes venuts. Aquest període té una gran influència en els beneficis que s'obtenen i permet comparar els diferents cicles de les empreses del mateix sector. Així mateix, s'expliquen les ràtios més importants i més utilitzades, els coeficients entre diferents magnituds, aplicades en l'anàlisi i en la diagnosi de la situació econòmica i financera de les empreses, que ens donen una visió de la solvència i l'eficàcia d'aquesta.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat, l'alumne/a:

1. Organitza els tràmits per a l'obtenció de recursos necessaris per al finançament de les inversions i subministraments, avaluant les diferents alternatives financeres possibles.

- Diferencia recursos propis i recursos aliens i els relaciona amb els diferents tipus de forma jurídica i identifica els riscos que assumeixen.
- Obté informació sobre els instruments financers i de crèdit més habituals per al finançament de les inversions i altres operacions de l'empresa.
- Diferencia préstecs i crèdits bancaris, analitzant la informació sobre els procediments de constitució i amortització, els requisits, les garanties i la documentació que exigirà una entitat financera per a cada un dels productes.
- Calcula el cost financer total de préstecs i crèdits bancaris a partir de la informació facilitada per l'entitat financera.
- Diferencia els conceptes d'interès nominal i interès efectiu i la taxa anual equivalent (TAE), tant en inversions com en instruments financers.
- Reconeix el funcionament de diferents sistemes d'amortització de préstecs i calcula els costos i les quotes d'amortització d'un préstec mitjançant els sistemes d'amortització més habituals.
- Analitza els avantatges d'operacions de lísing o rènting com a mitjà de finançament de vehicles, flotes o altres immobilitzats, i en calcula els costos i els requisits i les garanties exigides.
- Selecciona, d'entre diferents propostes, l'alternativa financera més avantatjosa per a l'adquisició de vehicles, maquinària i altres actius en funció de costos, riscos i garanties.
- Reconeix operacions de l'activitat empresarial que requereixen d'aval, fiances i garanties bancàries, i analitza el procediment i les condicions per sol·licitar-los i calcula el seu cost.
- Utilitza fulls de càlcul per analitzar, mitjançant les funcions oportunes, diferents operacions financeres.
- Interpreta la informació de productes de finançament obtinguda en simuladors en línia d'entitats financeres.
- Identifica les vies per obtenir ajuts i subvencions públiques per a l'adquisició i renovació d'actius, diferenciant els ajuts directes de les deduccions o desgravacions fiscals.

2. Determina la rendibilitat de les inversions i la solvència i eficiència de l'empresa, analitzant les dades econòmiques i la informació comptable disponible.

- Identifica el balanç de situació i el compte de resultats, analitzant-ne la composició, com els comptes anuals fonamentals per a l'anàlisi de l'activitat empresarial.
- Identifica la dualitat inversió i finançament i la relaciona amb les masses patrimonials que conformen el balanç de situació de l'empresa.
- Valora l'anàlisi de la informació comptable i els estats financers com a eina fonamental en la presa de decisions i en la gestió eficaç de l'empresa.
- Identifica les relacions d'equilibri necessàries entre les inversions realitzades i els recursos financers propis i aliens, diferenciant el finançament de circulat del de l'immobilitzat.
- Aplica els mètodes més habituals per a l'avaluació de la rendibilitat d'inversions: la taxa interna de rendibilitat (TIR), el valor actual net (VAN) i la taxa de retorn.
- Calcula els fluxos de tresoreria o *cash-flow* i el període mitjà de maduració.
- Interpreta i calcula el llindar de rendibilitat.
- Calcula les ràtios i els indicadors financers més habituals per analitzar els estats financers a través del balanç i el compte de resultats.
- Utilitza fulls de càlcul per dur a terme l'anàlisi patrimonial, econòmica i financera, i la representació gràfica associada per mostrar la seva evolució en el temps.

1. Estructura econòmica i financera de l'empresa

Tota empresa, com per exemple un petit restaurant, té un conjunt de béns i drets, el local, el mobiliari, els estris de cuina, la matèria primera per elaborar el menjar, una caixa registradora, diners en efectiu, etc., que formen la seva estructura econòmica.

Quan es va crear el restaurant, els seus propietaris probablement no disposaven de prou recursos per adquirir tots els elements necessaris per al seu bon funcionament i, en conseqüència, van haver de complementar el capital que van aportar amb, per exemple, un préstec hipotecari. Els diners aportats pels propietaris i el préstec hipotecari constituïran l'estructura financera de l'empresa.

1.1 Les necessitats de finançament i la inversió

Les organitzacions empresarials, per tal de poder desenvolupar la seva activitat econòmica, productiva i/o comercial, utilitzen diferents components classificats com a elements patrimonials. Alguns d'aquests elements s'utilitzen per portar a terme l'activitat pròpia de l'empresa, com la maquinària; d'altres són conseqüència de la seva activitat, com els productes acabats, i finalment hi ha els que fan referència a l'origen dels recursos que han permès obtenir tots els elements anteriors.

Amb els diners de què es disposa es pot decidir adquirir béns o serveis de consum immediat o fer una inversió, com per exemple l'adquisició d'accions amb l'esperança que, més endavant, reportaran un benefici superior. En aquest últim cas, a canvi d'uns possibles guanys futurs s'està renunciant a un consum immediat.

La **inversió** és l'adquisició dels béns i drets necessaris per a la consecució dels objectius empresarials. Aquesta adquisició suposa la renúncia a un consum immediat a canvi de l'esperança d'obtenir uns futurs guanys.

En sentit ampli, la inversió inclou la compra dels béns i drets de l'immobilitzat o actiu no corrent amb la intenció d'augmentar la seva rendibilitat i subsistència a llarg termini, com per exemple la maquinària, el mobiliari, les patents... També inclou els béns i drets de l'actiu circulant o actiu corrent necessàries per al seu funcionament quotidià, com les mercaderies, les matèries primeres, el finançament dels deutes dels clients...

1.1.1 Classificació de les inversions

Les inversions es poden classificar segons el bé en què es materialitzen, l'espai temporal que restaran a l'empresa i la relació amb altres inversions:

- Classificació segons el suport de la inversió:
 - Les inversions físiques: suposen l'adquisició d'un actiu material o un bé físic, com la compra d'una màquina, un local, etc.
 - Inversions immaterials: el suport de la inversió és un bé immaterial, una patent, etc.
 - Inversions financeres: suposa l'adquisició d'un actiu financer, com la compra d'accions, obligacions, etc.
- Classificació segons el temps que durarà la inversió en l'empresa:
 - Inversions a llarg termini o inversions en estructura: són inversions que romandran a l'empresa durant més d'un exercici econòmic (1 any) com, per exemple, un local, un element de transport, un ordinador...
 - Inversions a curt termini o inversions en circulant: són inversions que romandran a l'empresa durant un període inferior a un any. Per exemple, matèries primeres, mercaderies, material d'oficina, etc.
- Classificació segons la finalitat de la inversió en l'empresa:
 - Inversions de reposició o renovació que suposen el canvi d'un actiu vell per un de nou, com ara el canvi d'un ordinador.
 - Inversions expansives la finalitat de les quals és augmentar la capacitat productiva i les vendes de l'empresa. Per exemple, la compra de més màquines, l'ampliació de la planta de fabricació, etc.
 - Inversions estratègiques per adaptar l'empresa als canvis tecnològics i augmentar la seva competitivitat, la compra de nous programes informàtics...
 - Inversions de modernització o innovació amb la intenció de millorar els productes existents o afavorir el llançament de nous productes. És a dir, millorar la producció i situació de l'empresa en el mercat.
- Classificació segons la relació de la inversió amb altres inversions:
 - Inversions substitutives. El fet de fer una determinada inversió limita la realització d'una altra; per exemple, la inversió en una planta amb una determinada capacitat productiva limita el nombre de màquines que es poden utilitzar.
 - Inversions complementàries. Quan una determinada inversió facilita la realització d'altres inversions, com l'ampliació de la planta productiva, que afavoreix l'augment en capital circulant (mercaderes, matèries primeres, etc.).
 - Inversions independents. La realització d'una determinada inversió no afecta una altra, com quan es fa una compra especulativa d'accions.

1.1.2 Elements d'una inversió

En elaborar l'anàlisi d'una inversió és molt important conèixer les seves característiques i els cinc elements que hi intervenen:

- **Subjecte** inversor. És la persona o empresa que pren la decisió d'invertir.
- **Objecte** de la inversió. Són els béns o drets que formen part de la inversió.
- **Pagament** de la inversió. Es pot fer en diverses quotes o en una sola. En cas que es faci en diverses quotes, normalment hi haurà un pagament inicial en el moment de fer el contracte de compra i uns pagaments periòdics que completaran l'esmentat pagament inicial.
- Els **ingressos** són els cobraments presents i futurs que es preveu que proporcionarà la inversió. La majoria de les vegades no es pot saber amb una seguretat absoluta quins seran els rendiments de la inversió, però es fan estimacions que poden arribar a materialitzar-se o no.
- El **temps** o exercicis econòmics durant els quals la inversió serà operativa.

Elements d'una inversió

El Sr. Marc Llobarro (**subjecte**), propietari d'una peixateria, decideix comprar una furgoneta (**objecte de la inversió**) per anar a comprar el peix al mercat central i per poder subministrar les mercaderies als seus clients, principalment restaurants. La compra de la furgoneta contribuirà a obtenir **ingressos** durant diferents exercicis econòmics. De fet, el Sr. Llobarro estima que podrà utilitzar-la durant uns vuit anys (**temps**).

Per comprar la furgoneta farà el **pagament** de la inversió de la següent manera:

- Un 10% en el moment de rebre la furgoneta, **pagament inicial**.
- La resta mitjançant un préstec que amortitzarà en anualitats constants durant cinc anys, **pagaments periòdics**.

Factors que influeixen en la decisió de fer o no una inversió

La decisió de fer o no una inversió depèn fonamentalment de dos factors: els **beneficis esperats** i el **risc**.

Les empreses tenen com un dels seus objectius fonamentals proporcionar beneficis als seus propietaris. Per aquest motiu, una inversió es durà a terme quan els ingressos previstos siguin superiors a les despeses previstes.

En general, una inversió comporta un cost de manera immediata amb l'esperança d'uns ingressos que es produiran posteriorment. Es poden produir circumstàncies que canviïn les previsions, de manera que els ingressos siguin inferiors o els costos superiors als inicialment previstos, per la qual cosa tota inversió comporta el risc de no assolir els objectius plantejats.

1.2 La funció financera de l'empresa

Un deute és exigible quan es té l'obligació de retornar-lo.

El patrimoni d'una empresa està format per l'actiu i pel passiu. L'actiu està constituït pels factors dels quals disposa l'empresa per portar a terme la seva activitat, i el passiu és el conjunt de deutes, exigibles o no.

Podem definir l'**actiu** com el conjunt de béns i drets (deutes al seu favor) de l'empresa, i el passiu com el conjunt d'obligacions.

Els elements de l'actiu constitueixen les inversions de l'empresa, és l'anomenada estructura econòmica, mentre que els elements del passiu indiquen la procedència dels fons que han permès adquirir l'actiu. El passiu constitueix l'estructura financera.

1.2.1 Finançament

Les necessitats d'equipaments i inversions s'han d'adquirir, entre d'altres, a partir del capital aportat pels emprenedors, el capital, o per recursos aliens, com un préstec d'una entitat financera. Aquest conjunt de recursos rep el nom de finançament de l'empresa.

Per **finançament d'una empresa** s'entén l'obtenció dels recursos externs o interns necessaris per portar a terme les seves inversions i fer front a les seves despeses.

Funcions de la direcció financera d'una empresa

Els beneficis i la pervivència de l'empresa depenen en gran mesura d'una bona direcció financera.

Les principals funcions que la direcció financera d'una empresa ha de dur a terme són:

- Triar els projectes d'inversió més adequats.
- Establir quines són les necessitats financeres de l'empresa.
- Determinar les fonts on es poden obtenir els recursos financers.
- Temporalitzar adequadament les necessitats financeres per tal de mantenir l'equilibri financer.
- Estudiar quin és el cost dels mitjans financers emprats.
- Definir quina ha de ser la política, el repartiment, de dividends de l'empresa.

Classificació de les fonts de finançament

Les fonts de finançament es poden classificar segons el termini d'exigibilitat o devolució i segons el seu origen:

- Finançament propi de l'empresa:
 - Origen intern o autofinançament:
 - * Reserves.
 - * Fons d'amortització.
 - * Fons de provisió.
 - * Benefici retingut de l'exercici.
 - Origen extern a l'empresa:
 - * Capital social (socis de l'empresa).
 - * Subvencions de capital (administracions públiques).
- Finançament aliè a l'empresa:
 - Llarg termini:
 - * Préstecs a llarg termini (entitats financeres).
 - * Emprèstits (mercat de valors o d'emissió primari).
 - * Creditors amb venciment a llarg termini.
 - * Altres modalitats: lísing, rènting.
 - Curt termini:
 - * Préstecs a curt termini (entitats financeres).
 - * Pòlissa de crèdit (entitats financeres).
 - * Descobert en compte (entitats financeres).
 - * Creditors amb venciment a curt termini (proveïdors).
 - * Altres modalitats (descompte comercial i facturatge, *factoring*).

1.3 Finançament propi

El finançament propi està constituït per tots els recursos que resten a l'empresa de manera estable i que no hi ha l'obligació de retornar.

Són recursos no exigibles aportats per l'empresa i/o els socis i que formen part del seu patrimoni net. Pertanyen als propietaris de l'empresa i financen una part de l'estructura econòmica, bàsicament aquells elements patrimonials de l'actiu que romandran a l'empresa durant més d'un exercici econòmic (actiu fix), com per exemple el local, la maquinària, etc.

1.3.1 Finançament propi extern

La font financera més important d'aquest grup és el **capital social**, l'aportació dels socis a l'empresa que finança preferentment, en no ser exigible a curt termini, la part de l'estructura econòmica formada per l'actiu fix.

Un cop l'empresa ja està constituïda, la forma d'incrementar aquests recursos propis i externs és mitjançant la junta general d'accionistes, que tenen la possibilitat de prendre la decisió d'ampliar capital. Aquesta ampliació consisteix en la captació de fons, mitjançant l'emissió de noves accions que poden ser subscrietes pels antics o per nous accionistes, amb la finalitat de ser destinats a nous projectes de l'empresa.

1.3.2 Finançament propi intern o autofinançament

Al final de cada exercici econòmic, les empreses calculen els seus resultats, que poden ser negatius, pèrdues, o positius, beneficis. En aquest segon cas, el propietari i/o els accionistes poden decidir destinar una part d'aquests beneficis a fer noves inversions, millorar la posició financera de l'empresa o mantenir la seva capacitat productiva.

L'**autofinançament** està constituït pels fons que genera l'empresa i no distribuïts entre els socis destinats a l'ampliació o al manteniment de la seva activitat.

Autofinançament de creixement o enriquiment

La finalitat de l'autofinançament de creixement és la realització de noves inversions i consegüentment l'ampliació de la capacitat de generar beneficis de l'empresa.

L'**autofinançament de creixement** fa referència a la part del resultat de l'exercici que no es distribueix entre els accionistes i que passa a formar part de les anomenades reserves de l'empresa.

Estatuts socials

És el document que recull els acords dels socis d'una societat on es regula el funcionament de la mateixa i es descriu la seva forma jurídica. Inclou, entre d'altres, el domicili social, l'activitat, els representants i totes les normatives que regiran la societat.

Existeixen diferents tipus de reserves, entre les quals podem destacar:

- Reserves legals: es diuen així perquè la Llei de societats anònimes en determina la quantitat per a aquests tipus d'empreses.
- Reserves estatutàries: són les que estan establertes pels estatuts propis de la societat.
- Reserves voluntàries: són les constituïdes lliurement per l'empresa.

Autofinançament de manteniment

L'autofinançament de manteniment té com a prioritat la continuïtat operativa de l'activitat de l'empresa.

L'**autofinançament de manteniment** està constituït per tots els recursos la destinació dels quals és el manteniment en el futur de la capacitat productiva de l'empresa.

Dins d'aquest apartat cal citar les següents fonts de finançament:

- les amortitzacions
- les provisions

Les amortitzacions

Són fons que es doten per compensar la pèrdua de valor dels actius fixos. Els béns de l'immobilitzat, com les màquines, els ordinadors, les patents, etc., perden valor per diferents motius:

- L'**ús** que fa que pateixin desgast físic.
- El pas del **temps**, encara que no es faci el total d'hores de vida útil, pot fer malbé l'equipament.
- Per la seva **obsolescència tècnica** o per l'aparició de nous models tecnològicament més avançats. Un ordinador relativament nou pot perdre valor ràpidament si sorgeix al mercat un nou model a preus similars però amb unes prestacions més elevades i que desenvolupa més eficientment les seves funcions.

Quan s'acaba un exercici econòmic es calcula la pèrdua de valor que s'ha produït en els actius de l'empresa i s'incorpora al valor del producte com un cost més que es recuperarà en el moment que es cobri l'import de la venda o quan s'elimini de l'inventari de l'empresa per adquirir-ne un de nou.

A mida que va passant el temps, el fons d'amortització va augmentant en el valor que s'han depreciat els actius, i aquesta quantitat constarà com un element d'actiu, en negatiu, al costat dels elements patrimonials als quals fa referència. L'amortització no suposa una sortida monetària, ja que la seva funció és anar acumulant un fons que serveixi per finançar la reposició dels elements de l'immobilitzat depreciats.

Mentre arriba el moment de substituir l'immobilitzat, l'empresa inverteix aquests fons per tal que li reportin una rendibilitat superior a la que es rebria si estiguessin guardats a la caixa.

Fons amortització

Les amortitzacions estan formades per la depreciació de l'immobilitzat en el seu procés de producció. Aquesta pèrdua de valor, tot i no representar una sortida monetària instantània, s'ha de tenir present de cara a la reposició futura de l'element. Els fons d'amortització representen el valor estimat de la depreciació acumulada de l'immobilitzat.

Les provisions

Les provisions són un fons que es reserva per cobrir insolvències i altres riscos. Les empreses poden tenir, al llarg de la seva vida, pèrdues inesperades que poden derivar d'impagats per part de clients, de la pèrdua de valor de valors immobiliaris (accions) o de les existències, d'indemnitzacions, etc. Per tal de poder fer front a les provisions d'aquestes pèrdues futures, les empreses destinen fons per cobrir-les.

Les **provisions** són una part del resultat de l'empresa que s'acumula creant un fons per fer front a certes pèrdues que encara no s'han produït o a la previsió de futures despeses.

Exemple del càlcul de l'amortització d'un element d'immobilitzat

Una empresa té una màquina amb valor d'adquisició de 4.000 u.m. (unitats monetàries). Aquesta maquinària té prevista una vida útil de 10 anys, durant els quals es depreciarà d'una manera constant, cada any la mateixa quantitat, i es tindrà la possibilitat de vendre-la al final de la seva vida útil per 200 u.m.

Calculeu:

1. L'amortització anual o la quota d'amortització.
2. El fons d'amortització o amortització acumulada al final del tercer any.

Solució

1. Càlcul de la quota d'amortització

- Preu d'adquisició = 4.000 u.m.
- Vida útil = 10 anys.
- Valor residual o valor al final de la seva vida útil = 200 u.m.

El valor total que perdrà la màquina serà la diferència entre el preu d'adquisició i el seu valor residual.

Valor total que perdrà la màquina = 4.000 u.m. – 200 u.m. = 3.800 u.m.

La **pèrdua de valor anual o quota d'amortització** està representada per la pèrdua total que tindrà la màquina a repartir entre els anys de vida útil.

Valor total que perdrà la màquina/vida útil = 3.800 u.m./10 anys = **380 u.m./any**.

2. Càlcul del fons d'amortització o amortització acumulada al final del tercer any

Si l'amortització anual són 380 u.m./any, el fons d'amortització d'un determinat exercici es pot calcular com la quota d'amortització anual pel nombre d'anys.

Fons d'amortització al final del 3r any = 380/any x 3 anys = **1.140 u.m.**

1.3.3 Avantatges i inconvenients del finançament propi

La utilització dels recursos financers propis poden resultar una eina eficient o no tan profitosa per a l'empresa, en funció de diverses circumstàncies.

Els avantatges són els següents:

- Proporcionen a l'empresa una major autonomia i estabilitat, perquè són fons que no s'han de retornar.
- Augmenten la capacitat d'endeutament de l'empresa, en representar fons no exigibles una part del finançament de l'actiu dels quals disposa, reduint part del risc que han d'assumir altres prestataris.
- No s'ha de pagar un cost explícit, però tenen un cost d'oportunitat equivalent a la retribució perduda per la possible destinació que es pogués donar a aquests recursos.
- Tenen un efecte fiscal positiu, perquè per exemple les amortitzacions constitueixen una despesa que redueix els beneficis i consegüentment la quantia que cal pagar per l'impost sobre societats.
- Moltes empreses, sobretot petites i mitjanes, tenen dificultats per obtenir finançament extern, per la qual cosa l'autofinançament constitueix sovint la principal font de recursos.
- Estimulen la inversió, ja que els beneficis no repartits als socis s'invertiran en l'empresa, mentre que els beneficis repartits poden anar al consum immediat.

I els inconvenients són:

- Són els recursos amb més risc, perquè en cas de fallida els socis són els últims a rebre la part corresponent a la liquidació.
- L'autofinançament suposa una disminució dels beneficis que es reparteixen entre els accionistes, fet que pot representar repercussions negatives sobre la imatge de l'empresa i sobre l'opinió que en tenen els seus propietaris, ja que a curt termini podria disminuir la seva valoració en mercats secundaris com la borsa perquè no hi ha rendibilitat directa de l'accionista.
- El fet que l'empresa no hagi de pagar un preu explícit pels recursos obtinguts de l'autofinançament pot afavorir que es duguin a terme inversions poc rendibles si no es considera adequadament el cost d'oportunitat de l'autofinançament.

En economia s'anomena cost d'oportunitat a allò a què s'ha de renunciar per aconseguir el que es vol.

1.4 El finançament aliè

Quan les empreses han de fer una inversió necessiten recursos, i normalment no en tenen prou en propietat per tal d'autofinançar-se. En aquest cas caldrà obtenir-los d'entitats alienes a l'empresa, com els bancs o altres institucions financeres.

El **finançament aliè** és aquell que les empreses obtenen de tercers de manera temporal i que per tant s'ha de retornar.

En funció del termini per retornar-los, els recursos prestats per tercers es poden dividir en finançament aliè a llarg termini i finançament aliè a curt termini.

Un altre criteri de classificació té en compte les característiques dels prestadors dels diners i diferencia bàsicament entre:

- Les entitats financeres de dipòsit, bancs, caixes...
- Els mercats financers, com la borsa de valors.
- Els creditors a través de les condicions de pagament o proveïdors.
- Altres entitats financeres de lísing, rènting i facturatge.

1.4.1 Finançament aliè a llarg termini

Quan una empresa ha d'adquirir algun element de la seva estructura econòmica amb previsió que estigui present en la mateixa durant molt de temps i requereixi d'un recurs financer extern o aliè ha d'utilitzar una font de finançament en què el termini de devolució sigui a llarg termini. Si una empresa finança amb un préstec a llarg termini la compra d'un local, aquest produirà rendiments durant un llarg període que li facilitarà la devolució del préstec que ha finançat l'adquisició.

El **finançament aliè a llarg termini** comprèn els recursos financers dels quals l'empresa disposa durant més d'un exercici econòmic i que ha d'anar retornant amb els interessos corresponents.

Dins d'aquest apartat es troben les següents fonts financeres:

- préstecs a llarg termini
- emprèstits
- lísing
- rènting

Préstecs a llarg termini

Les empreses demanen préstecs a les institucions de crèdit, bancs, caixes d'estalvi, financeres, etc., per poder finançar-se. Un cop aprovat el préstec es pot disposar dels diners de manera immediata, i posteriorment s'hauran de retornar amb els interessos corresponents segons les condicions establertes.

Un **préstec** és un contracte pel qual una persona física o jurídica, prestatari, rep d'una altra, prestador, una determinada quantitat de diners amb la condició de retornar-la en el temps i en els terminis acordats pagant els interessos sobre el deute pendent segons la forma pactada.

Emprèstits

Hi ha vegades en què el volum de recursos financers que cal obtenir és tan elevat que resulta difícil trobar entitats que estiguin disposades a facilitar la quantitat necessària, i en altres ocasions pot succeir que les condicions dels préstecs que ofereixen aquestes entitats financeres no siguin acceptables per a l'empresa. En aquest cas és interessant acudir a un emprèstit.

Si una empresa ha de construir una autopista necessitarà una gran quantitat de recursos que un únic banc no podrà prestar. L'empresa podrà demanar un crèdit sindicat en què diverses entitats financeres concedeixen el préstec, o es pot optar per fraccionar la totalitat dels recursos que es necessiten en títols de nominal més reduït que es podran col·locar més fàcilment entre els estalviadors privats.

El **deute total** que es reparteix en títols rep la denominació d'emprèstit, mentre que cadascun dels títols que representen les parts alíquotes en què es divideix és una obligació.

Els compradors de les obligacions presten a l'empresa un import igual al valor lliurat per les obligacions, valor que indica el títol corresponent al valor nominal i, per tant, tenen dret a percebre la devolució del principal més un interès prefixat en les condicions i els terminis previstos en l'emissió d'aquests títols. D'aquesta manera es distribueix el risc del prestatari.

Lísing

És un contracte per mitjà del qual una empresa adquireix un bé de l'immobilitzat material al seu nom i el lloga a una empresa que en farà ús a canvi d'unes quotes que ha de pagar periòdicament i oferint una opció de compra per un valor residual.

El lísing forma part de l'exigible a llarg termini. Les seves característiques més importants són les següents:

Part alíquota és la quantitat continguda en una altra un nombre exacte de vegades. 3 és una part alíquota de 12.

El valor residual és el valor que es considera que tindrà un actiu al final de la seva vida útil.

- És un contracte d'arrendament amb opció de compra.
- Hi intervenen tres figures: la societat del lísing, arrendador, que posa a disposició del seu client el bé que desitja; l'usuari del bé, l'arrendatari, que es compromet a pagar el lloguer, i el proveïdor del bé, el fabricant o distribuïdor, que facilita el bé a la societat de lísing.
- El lísing suposa una font de finançament perquè permet disposar d'un bé sense haver de comprar, malgrat que es crea l'obligació de pagar les corresponents quotes d'arrendament.
- La durada del contracte depèn del tipus de bé. En els béns com la maquinària, les instal·lacions, etc., acostumen ser d'entre dos i sis anys, però si és tracta de béns immobles com edificis, locals, etc., la seva durada acostuma a ser superior als deu anys.
- L'operació és irrevocable per a l'arrendatari, ja que només es pot cancel·lar per la compra del bé o per la finalització del contracte.
- L'empresa de lísing no es fa càrrec del manteniment ni de les reparacions.
- En finalitzar el contracte, l'empresa arrendatària pot exercir o no el dret de compra pel valor residual.

Els seus avantatges són:

- És com una assegurança contra el risc d'obsolescència dels elements més tecnològics.
- És més fàcil d'obtenir que un crèdit, perquè en el lísing el propi bé serveix com a garantia.
- Permet finançar el 100% de la inversió i no cal buscar altres recursos financers; per tant, es pot gaudir de major liquiditat que si el bé es comprés amb recursos propis.
- Són contractes molt flexibles i adaptables a les necessitats dels usuaris.
- El seu règim fiscal ens permet deduir les quotes d'arrendament.

I els inconvenients són:

- El bé no és propietat de l'empresa, per la qual cosa no pot figurar en l'actiu de la mateixa.
- Suposa un cost més elevat que altres operacions creditícies.
- Se suporta una càrrega financera que no es donaria si s'adquirís al comptat.
- El caràcter irrevocable del contracte de lísing financer fa que la resolució del contracte per causes imputables a l'arrendatari pugui portar greus conseqüències a mode d'indemnitzacions.

Rènting

El rènting no és pròpiament una font de finançament, però sí una alternativa entre comprar o llogar un bé de l'actiu fix.

El **rènting** és un contracte de lloguer o arrendament no financer mitjançant el qual una part (arrendador) s'obliga a cedir a una altra (arrendatari) l'ús d'un bé objecte del contracte per un temps determinat i un preu concret.

Característiques del contracte:

- Es paga una quota fixa mensual.
- La quota incorpora la reparació i el manteniment dels béns.
- Normalment no existeix opció de compra.
- Abans de finalitzar el contracte, l'arrendador i l'arrendatari acorden la renovació o no de l'operació. Si no hi ha renovació el bé es retorna a l'arrendador, que podrà vendre'l o tornar-lo a llogar.

Els seus avantatges són:

- No cal buscar recursos financers per realitzar la inversió i, per tant, no augmenta el nivell d'endeutament de l'empresa.
- El lloguer és una despesa fiscalment deduïble.
- Permet adaptar-se millor a l'evolució tecnològica dels mercats.
- La major part de les vegades, el contracte pot ser cancel·lat anticipadament.

I els inconvenients són:

- El bé no és propietat de l'empresa i, per tant, no s'incorpora al seu actiu.
- Té un cost molt elevat.

1.4.2 Finançament aliè a curt termini

El finançament aliè comprèn tots els recursos financers dels quals l'empresa disposa durant menys d'un exercici econòmic. Les principals fonts són:

- préstecs a curt termini
- descobert en compte
- compte de crèdit o pòlissa de crèdit

- crèdit comercial
- descompte d'efectes
- facturatge (*factoring*)
- fonts espontànies de finançament

Préstecs a curt termini

La diferència entre els préstecs a curt termini i els de llarg termini és que, en el primer cas, els fons prestats s'han de retornar abans d'un any, i en el segon cas la devolució s'ha d'efectuar a més termini.

Descobert en compte

En algun moment les empreses poden tenir problemes de tresoreria i necessitar més diners dels que disposen en el seu compte corrent. En aquests casos, les esmentades empreses poden arribar a un acord amb les entitats financeres que consisteix en la possibilitat de disposar d'una quantitat de fons que ultrapassen les seves disponibilitats líquides.

El **descobert en compte** consisteix en la utilització d'un compte corrent bancari per un import superior al saldo disponible. S'han de pagar interessos per la part que sobrepassa el saldo.

L'avantatge d'aquesta forma de finançament és que la disposició del diner s'aconsegueix de manera immediata sense la formalització d'un contracte específic, com en el cas dels préstecs. El principal inconvenient d'aquest crèdit bancari és que els interessos a pagar són més alts que un préstec.

Compte de crèdit o pòlissa de crèdit

Una pòlissa de crèdit oferida per una entitat financera posa a disposició d'una persona física o jurídica un compte corrent del qual pot anar disposant de diners a mida que ho consideri oportú fins a un límit i un venciment prefixat a la pòlissa.

La pòlissa de crèdit és sol·licitada normalment per fer front a possibles necessitats futures de liquiditat, i l'empresa no sap exactament quina quantitat requerirà. A diferència d'aquestes, els préstecs acorden la quantitat total i la data concreta en què es rebran els fons, moment a partir del qual l'empresa ha de retornar el principal del préstec i els interessos per la totalitat de la quantitat demanada.

Les principals despeses associades a les pòlisses de crèdit són:

- La mateixa pòlissa.
- Comissió d'obertura.

- Corretatge del corredor de comerç.
- Interessos només per la part disposada.
- Comissió per la part no disposada.

Crèdit comercial

Habitualment, les empreses no paguen al comptat les primeres matèries o mercaderies que els subministren els seus proveïdors. Aquest ajornament del pagament instrumentalitzat, molt sovint amb l'acceptació d'efectes comercials a diferents terminis fins a 60 dies, equivalen a l'obtenció d'un crèdit concedit pels proveïdors pel temps que dura l'ajornament.

El **crèdit comercial** és un finançament automàtic que aconsegueix l'empresa quan deixa a deure les compres que fa als seus proveïdors.

Si el proveïdor no imposa un recàrrec per aplaçament ni fa un descompte per pagar al comptat, aquest finançament serà gratuït. En cas que s'apliqui un recàrrec, el cost seria aquesta quantitat, i si el proveïdor ofereix un descompte per pagament avançat, aquest crèdit tindria un cost, cost d'oportunitat, si es tria l'opció de l'ajornament i no s'aprofita el descompte.

Descompte d'efectes

Moltes empreses, en la seva estratègia comercial, ofereixen el pagament a terminis als seus clients. Aquesta política pot representar moments de tensió de tresoreria per falta de liquiditat que provoca que en comptes d'esperar que arribi el venciment de les lletres, els rebuts, etc., s'esculli l'opció que ofereixen els bancs d'avançar els diners mitjançant el descompte d'efectes. En descomptar els efectes, aquests queden en poder del banc, que abonarà a l'empresa el seu import un cop deduïda la comissió que cobra l'entitat financera més els interessos pels dies que falten per al seu venciment.

El **descompte d'efectes** consisteix a avançar, per part d'una entitat financera, l'import del crèdit concedit per l'empresa als seus clients a canvi de la comissió i els interessos corresponents.

És una font de finançament perquè suposa una entrada de diners abans que es compleixi el termini de venciment pactat amb els seus clients. Per fer-ho possible, l'empresa lliura a l'entitat bancària els documents acreditatius del crèdit, els rebuts, les lletres i els pagarés, que aquesta descomptarà.

Facturatge ('factoring')

El facturatge consisteix en el fet que una empresa especialitzada, anomenada factor, s'encarrega de cobrar els drets de cobrament d'altres empreses. Les empreses que disposen de lletres de canvi o de factures pendents de cobrament i necessitin liquiditat poden vendre aquests documents abans del seu venciment a la societat factor per tal que aquesta s'encarregui de la gestió i/o del seu cobrament.

El **facturatge** és un tipus de contracte pel qual una empresa cedeix a una altra, anomenada societat factor, el cobrament de les seves factures.

Estalvia costos de funcionament perquè evita les tasques administratives de cobrament dels deutes i facilita de manera immediata uns recursos financers que d'una altra manera no s'obtidrien fins al cap d'un període posterior. Entre els serveis prestats per l'empresa factor existeix també l'opció d'eliminar el risc d'impagament, assumit per aquesta última.

El cost és elevat, en funció dels serveis contractats, en què l'empresa factor compra les factures per un valor inferior al seu nominal per tal de cobrir-se del risc d'impagament i suportar el cost de l'ajornament dels pagaments, a més d'obtenir el seu marge de benefici. Aquests costos estan representats per les comissions i els interessos aplicats.

Fonts espontànies de finançament

Són deutes que l'empresa va generant però que no es materialitzen per operativa fins a una data concreta. Un cas molt clar d'aquest tipus de finançament són els deutes amb la Hisenda Pública pel pagament d'impostos com el de societats, que teòricament s'haurien d'anar pagant en el moment que es van obtenint però el pagament del qual es demora fins a la data límit de presentació. En aquest cas, les empreses disposen durant aproximadament 3 o 6 mesos d'uns recursos que haurien d'haver pagat molt abans. És, per tant, una font de finançament espontània i d'un cost nul que no necessita de negociació prèvia.

Finançament espontani

Les nòmines dels treballadors de l'empresa representen una font de finançament espontània, ja que el fruit del treball dels empleats és diari però el pagament es realitza a final de mes.

1.4.3 Avantatges i inconvenients del finançament aliè

La utilització dels fons aliens a l'empresa tenen uns avantatges i uns inconvenients que s'han de tenir presents a l'hora d'utilitzar-los.

Els principals avantatges són:

- Segons les condicions del mercat financer, com els moments en què el preu del diner és baix, és més barat que el finançament propi.
- Les despeses, les comissions i els interessos derivats del finançament aliè són fiscalment deduïbles.

- És més flexible que el finançament propi, ja que es pot incrementar i disminuir amb més facilitat.

Com a inconvenients més habituals trobem:

- Un endeutament elevat i concentrat en pocs creditors pot reduir la capacitat de decisió de l'empresa.
- Exigeix un flux financer suficient per a la seva devolució.

1.5 El patrimoni empresarial

El concepte de patrimoni, referit al d'una persona, una fundació o una empresa, sovint s'associa a riquesa. És a dir, s'acostuma a entendre que un major volum del patrimoni significa una major riquesa, però en realitat el patrimoni inclou no només allò que té un caràcter positiu, sinó també tot allò que té un aspecte més negatiu econòmicament. Una empresa pot tenir molts béns i drets, part positiva del patrimoni, però tenir alhora moltes obligacions exigibles, part negativa del patrimoni.

El **patrimoni empresarial** és el conjunt de béns, drets i obligacions en un moment determinat.

Les característiques d'aquests elements són:

- **Béns:** elements físics i tangibles propietat de l'empresa, com la maquinària, el mobiliari, etc.
- **Drets:** quantitats de diners pendents de cobrament per part de l'empresa, com ara deutes dels clients, administracions públiques...
- **Obligacions:** conjunt de deutes exigibles que s'han de pagar per part de l'empresa, com ara deutes als proveïdors, deutes a entitats financeres...

$$ACTIU = BÉNS + DRETS$$

$$PASSIU = OBLIGACIONS$$

Exemple d'elements patrimonials d'una empresa

L'empresa TAULA, SA té com a activitat principal la producció de mobles. El dia 30 de maig de 20XX, la seva situació patrimonial era la següent:

- Dos camions de repartiment.
- Devia diners a FUSTES ROURE, SA.
- Nau industrial on desenvolupa la seva activitat, de la seva propietat.
- Maquinària pròpia.

En comptabilitat, el conjunt de béns i drets s'anomena actiu i les obligacions o deutes amb tercers, passiu.

- Compte corrent al Banc de Sabadell.
- Al seu magatzem hi guarda mobles ja fabricats.
- Deu un préstec a retornar en dos anys a l'entitat BBVA.
- El seu client, la botiga LA CÒMODA, li deu diners pel subministrament d'unes tauletes de nit.

Els elements patrimonials de TAULA, SA es poden classificar segons la taula 1.1.

TAULA 1.1. Classificació dels elements patrimonials de TAULA, SA

ACTIU		PASSIU
Béns	Drets	Obligacions
Dos camions	Crèdit concedit a LA CÒMODA	Deute a FUSTES ROURE
Nau industrial		Deute per un préstec del BBVA
Maquinària		
Diners al Banc de Sabadell		
Mobles fabricats en el magatzem		

1.5.1 Estats comptables i financers

Els estats comptables i financers són els documents que ha de preparar l'empresa en acabar l'exercici comptable, la finalitat dels quals és donar a conèixer la situació financera i els resultats econòmics conseqüència de la seva activitat.

La informació presentada als estats comptables interessa a diferents agents relacionats amb l'empresa:

- Administradors. No necessàriament han de ser els propietaris de l'empresa. Han de prendre decisions sobre les polítiques que s'han de dur a terme.
- Propietaris. Per tal de conèixer la rendibilitat de les seves inversions.
- Creditors. Per conèixer la liquiditat de l'empresa i la garantia de cobrament de la cessió dels seus diners.
- Administració pública. Necessària per comprovar si s'han liquidat correctament els impostos.

1.5.2 Patrimoni net o net patrimonial

El patrimoni net és la diferència entre la part positiva del patrimoni, els béns i drets, i la part negativa, les obligacions, i constitueix la valoració monetària que pertany als propietaris.

El **patrimoni net** (aportacions dels socis o capital, reserves, beneficis no distribuïts, resultat de l'exercici, etc.) representa la valoració neta de l'empresa.

$$\text{Patrimoni net} = \text{béns} + \text{drets} - \text{obligacions}$$

Si a l'expressió anterior substituïm *béns + drets* per **actiu** i *obligacions* per **passiu** s'obté l'**equació fonamental del patrimoni**:

$$\text{PATRIMONI NET} = \text{ACTIU} - \text{PASSIU}$$

D'aquesta nova expressió es pot deduir que:

$$\text{Patrimoni net} + \text{passiu} = \text{actiu}$$

$$\text{ACTIU} = \text{NET PATRIMONIAL} + \text{PASSIU}$$

Aquesta equació reflecteix, per una part, l'**estructura econòmica de l'empresa**, és a dir, l'estructura de les inversions o aplicacions dels fons, actiu, i per una altra, l'**estructura financera**, l'origen dels fons, passiu, mitjançant els quals es financen les inversions de l'actiu.

Exemple del càlcul del patrimoni net de , SA

Els elements patrimonials de TAULA, SA tenen la següent valoració:

- Els dos camions de repartiment: 13.000 u.m.
- Deute amb FUSTES ROURE, SA: 3.000 u.m.
- Nau industrial on desenvolupa la seva activitat, de la seva propietat: 8.000 u.m.
- Maquinària: 7.000 u.m.
- Compte corrent al Banc de Sabadell: 500 u.m.
- Mobles ja fabricats al magatzem: 650 u.m.
- Préstec a dos anys amb el BBVA: 6.300 u.m.
- Deute de la botiga LA CÒMODA per les tauletes de nit: 850 u.m.

Calculeu el patrimoni net d'aquesta empresa (vegeu la taula 1.2).

TAULA 1.2. Elements patrimonials de LA CÒMODA

Actiu = béns + drets		Passiu = obligacions	
Dos camions	13.000	Deute préstec a dos anys	6.300
Nau industrial	8.000	Deute amb FUSTES ROURE	3.000
Maquinària	7.000		
Mobles al magatzem	650		
Crèdit a mobles LA CÒMODA	850		

Saldo en compte corrent	500		
Total actiu =	30.000	Total passiu =	9.300

El càlcul del patrimoni net de TAULA, SA ascendeix a:

$$\text{Patrimoni net} = 30.000 - 9.300$$

$$\text{Patrimoni net} = 20.700 \text{ u.m.}$$

$$A = P + N$$

$$30.000 = 20.700 + 9.300$$

Es pot comprovar que els dos costats de la igualtat coincideixen en la suma, d'on s'extreu que l'origen dels fons, passiu, ha de coincidir amb la seva aplicació, actiu.

1.5.3 Les masses patrimonials

Les empreses estan formades per diferents elements que formen el seu patrimoni, i que es poden ordenar en funció d'algunes característiques que els fan homogenis.

Les **masses patrimonials** són agrupacions d'elements patrimonials que tenen unes característiques comunes. L'actiu i el passiu són en si mateixos masses patrimonials, perquè el primer engloba béns i drets i el segon, obligacions.

Classificació de les masses patrimonials d'actiu i de passiu

La disponibilitat, liquiditat, és la facilitat amb la qual un actiu es pot convertir en efectiu.

L'actiu s'ordena segons la major o menor **disponibilitat o liquiditat**, de menys a més, i segons el major o menor **temps de permanència a l'empresa**, de més a menys. És més difícil vendre un local que una mercaderia; per tant, té menys liquiditat el local i, a més, previsiblement aquest romandrà més temps a la companyia. En ordenar l'actiu, el local anirà en una posició anterior, perquè és menys líquid i romandrà més temps a l'empresa.

Un deute té un grau d'exigibilitat més gran que un altre quan s'ha de pagar abans.

Per la seva banda, el passiu s'ordena segons la major o menor **exigibilitat**, de menys a més, i segons el major o menor **temps de permanència a l'empresa**, de més a menys. Normalment s'haurà de pagar més tard un préstec hipotecari que un deute als proveïdors; per tant, en ordenar el passiu, el préstec hipotecari anirà en un lloc anterior al deute als proveïdors.

Masses patrimonials d'actiu

Les masses patrimonials d'actiu ordenades per grau de liquiditat i permanència són:

- **Actiu no corrent.** Format pels béns i drets que romandran a l'empresa durant més d'un exercici econòmic (1 any).
 - **Immobilitzat intangible o immaterial.** Actius no monetaris sense aparença física susceptibles de valoració econòmica (amortització acumulada d'elements de l'immobilitzat immaterial, aplicacions informàtiques, concessions administratives, drets de traspàs, investigació i desenvolupament, propietat industrial...).
 - **Immobilitzat material.** Actius tangibles i físics, propietat de l'empresa, destinats a la seva activitat productiva durant una sèrie de períodes (amortització acumulada, construccions, valor d'edificis i construccions en general, equips per a processament d'informació, elements de transport, maquinària, mobiliari, terrenys i béns naturals, utilitatge...).
 - **Inversions immobiliàries.** Actius no corrents que siguin immobles i que es posseeixin per obtenir rendes i/o plusvàlues.
 - **Inversions financeres.** Inversions permanents de caire financer (imposicions a llarg termini, crèdits a llarg termini...).
- **Actiu corrent.** Conté els béns i drets que, en principi, no estan destinats a romandre a l'empresa durant més d'un exercici econòmic (1 any).
 - **Existències.** Materials o béns que són objecte de l'activitat típica de l'empresa. Després d'un temps, previsiblement menys d'un any, i mitjançant la seva venda, es converteixen en líquid, en diners en efectiu (existències comercials o mercaderies, matèries primeres, productes acabats...).
 - **Realitzable financer.** Crèdits o drets a curt termini a favor de l'empresa per operacions ja consumades (clients, deutors, Hisenda Pública i altres organismes deutors, etc.).
 - **Disponible.** Elements líquids o diners dels quals l'empresa pot disposar de manera immediata (dipòsits en bancs i institucions de crèdit, diners a la caixa...).

Masses patrimonials de net i de passiu

Les masses patrimonials del net i del passiu ordenades per grau d'exigibilitat i de permanència són:

- **Net patrimonial.** Recursos propietat de l'empresa (aportacions dels socis o capital, resultat de l'exercici, reserves...).
- **Passiu no corrent.** Deutes que té l'empresa i que ha de retornar a llarg termini (deutes a llarg termini amb entitats de crèdit, proveïdors d'immobilitzat a llarg termini...).
- **Passiu corrent.** Deutes que té l'empresa i que ha de retornar a curt termini (deutes a curt termini, creditors per prestació de serveis, deutes a curt

termini amb entitats de crèdit, Hisenda Pública creditora per conceptes fiscals i altres organismes creditors, proveïdors, proveïdors d'immobilitzat a curt termini...).

1.5.4 Balanç de situació

L'estructura econòmica d'una empresa és el seu actiu, és a dir, els béns i drets del seu patrimoni, mentre que l'estructura financera d'una empresa està formada pel seu net i pel seu passiu, és a dir, els recursos generats per la mateixa empresa i les seves obligacions de pagament. Totes les empreses necessiten en un moment o un altre saber quina és la seva situació econòmica i financera. Un dels instruments que utilitzem per fer aquesta anàlisi és el balanç de situació.

El **balanç** és una foto fixa de la situació de l'empresa, el patrimoni, en un moment concret. És l'estat comptable que ens permetrà estudiar tant la seva estructura econòmica com financera.

Dinamisme de la situació econòmica i financera

Una gran empresa pot fer centenars d'operacions cada dia (compra, ven, paga factures, etc.).

La seva situació financera i econòmica està canviant constantment, i el balanç només podrà reflectir en quina situació està l'empresa en un moment concret; per exemple, el 31 de desembre de qualsevol any. El dia 1 o 2 de gener la situació ja serà diferent, i fins i tot anirà variant al llarg del dia 31 de desembre. La situació de l'empresa és com una pel·lícula que té milers de fotogrames, i el balanç és un d'aquests.

Als annexos de la unitat trobareu el Pla General de Comptabilitat de les petites i mitjanes empreses aprovat al Reial decret 1515/2007, de 16 de novembre.

El balanç és un element d'informació que totes les empreses tenen en comú, i pot servir per fer l'anàlisi de comparatives entre empreses del mateix sector d'activitat econòmica. Les empreses poden comparar balanços corresponents a diferents períodes i treure conclusions entorn de la seva evolució patrimonial.

El **Pla General de Comptabilitat (PGC)**, que conté el conjunt de normes que totes les empreses espanyoles han d'utilitzar per elaborar la seva comptabilitat, indica que en el balanç de situació han de constar, a més de les dades comptables de l'exercici econòmic que es tanca (EXER. N), les dades de l'exercici econòmic anterior (EXER. N -1). Això ens permet comparar les dades de dos anys consecutius.

Hi ha dos models de balanç, el normal i el abreujat. El model normal és obligatori per a les societats anònimes i altres tipus de societats. En determinats casos reconeguts per la normativa es pot optar pel model abreujat, com el de la taula 1.3.

TAULA 1.3. Balanç de situació

ACTIU	PATRIMONI NET I PASSIU
ACTIU NO CORRENT	PATRIMONI NET
	Capital
Immobilitzat intangible	Capital social
Investigació i desenvolupament	Reserves
Concessions administratives	(*) Resultat de l'exercici
Propietat industrial	
Drets de traspàs	PASSIU NO CORRENT
Aplicacions informàtiques	Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini

TAULA 1.3 (continuació)

ACTIU	PATRIMONI NET I PASSIU
	Deutes a llarg termini amb ent. de crèdit
Immobilitzat material	
Terrenys i béns naturals	PASSIU CORRENT
Construccions	Proveïdors
instal·lacions tècniques	Creditors per prestacions de serveis
Maquinària	Proveïdors d'immobilitzat a curt termini
Utillatge	Deutes a curt termini amb entitats de crèdit
Mobiliari	Hisenda Pública creditora per conceptes fiscals
Equips per a processos d'informació	Organismes de la Seguretat Social, creditors
Altres immobilitzats materials	
Inversions immobiliàries	
Inversions financeres a llarg termini	
ACTIU CORRENT	
Existències	
Comercials	
Matèries primeres	
Productes en curs	
Productes acabats	
Realitzable	
Clients	
Deutors	
Hisenda Pública, deutora per diferents conceptes	
Organismes de la Seguretat Social, deutors	
Disponible	
Bancs i institucions de crèdit	
Caixa	
TOTAL ACTIU	TOTAL PASSIU

(*) Els resultats de l'exercici van en positiu si són beneficis, i en negatiu si són pèrdues.

Exemple de balanç de situació

TAULA, SA, després d'11 anys d'activitat, presenta el 31 de desembre de 20XX els següents elements patrimonials valorats en unitats monetàries (vegeu la taula 1.4).

TAULA 1.4. Elements patrimonials de TAULA, SA

Elements patrimonials	u.m.
Productes acabats	250.000
Reserves	2.200.000
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit.	6.070.000

Propietat industrial	3.500.000
Proveïdors	900.000
Aplicacions informàtiques	220.000
Clients	700.000
Banc i institucions de crèdit	2.000.000
Resultat de l'exercici	3.250.000
Elements de transport	2.000.000
Matèries primeres	100.000
Deutes a curt termini	2.000.000
Construccions	1.800.000
Maquinària	8.000.000
Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	4.000.000
Caixa	250.000
Inversions financeres a llarg termini	5.000.000
Capital social	5.400.000

El balanç de situació de TAULA, SA serà el de la taula 1.5.

TAULA 1.5. Balanç de situació de TAULA, SA

ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
ACTIU NO CORRENT	20.520.000	PATRIMONI NET	10.850.000
Immobilitzat intangible	3.720.000	Capital social	5.400.000
Propietat industrial	3.500.000	Reserves	2.200.000
Aplicacions informàtiques	220.000	Resultat de l'exercici	3.250.000
Immobilitzat material	11.800.000		
Construccions	1.800.000	PASSIU NO CORRENT	10.070.000
Maquinària	8.000.000	Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	6.070.000
Elements de transport	2.000.000	Prov. d'immobilitzat a llarg termini	4.000.000
Inversions financeres a llarg termini	5.000.000		
ACTIU CORRENT	3.300.000	PASSIU CORRENT	2.900.000
Existències	350.000	Proveïdors	900.000
Matèries primeres	100.000	Deutes a curt amb entitats de crèdit	2.000.000
Productes acabats	250.000		
Realitzable	700.000		
Clients	700.000		
Disponible	2.250.000		
Bancs i inst. de crèdit	2.000.000		

Caixa	250.000		
TOTAL ACTIU	23.820.000	TOTAL PASSIU I	23.820.000
		NET	

El balanç en percentatges i representació gràfica

Per tal d'estudiar la composició del balanç i la seva evolució al llarg del temps, i així poder comparar amb el d'altres empreses, és molt útil representar-lo gràficament com s'indica en la figura 1.1.

FIGURA 1.1. Representació gràfica del balanç de situació

ACTIU		Net i PASSIU	
ACTIU NO CORRENT	Immobilitzat	PATRIMONI NET	No exigible
ACTIU CORRENT	Existències	PASSIU NO CORRENT	Exigible ll/t
	Realitzable		
	Disponibile	PASSIU CORRENT	Exigible c/t

Per tal que la gràfica representi d'una manera fidel al balanç és necessari expressar les xifres de cada massa en forma de percentatges sobre el total de l'actiu o del passiu. D'aquesta manera, cada massa patrimonial ocuparà en el rectangle corresponent una proporció de superfície igual al percentatge que aquella massa té sobre el total de l'actiu o del passiu.

1.5.5 Compte de pèrdues i guanys

Com a mínim un cop a l'any, totes les empreses han de determinar el resultat de l'exercici per saber si han obtingut beneficis o pèrdues. Com és obvi, aquesta dada interessa a diversos col·lectius relacionats amb l'empresa, com ara els seus treballadors, la Hisenda Pública, els proveïdors, etc., però sobretot interessa als propietaris. Saber el resultat obtingut permetrà, amb altres dades, determinar quins tipus de polítiques de costos i vendes caldrà aplicar.

Per determinar correctament el resultat de l'empresa cal diferenciar, per una banda, els conceptes de cobrament i ingrés, i per l'altra, la despesa del pagament.

Un cobrament fa referència al flux de tresoreria, entrada de diners, que percep l'empresa a canvi del bé o servei venut, i es recull en el compte de tresoreria. L'ingrés, en canvi, es defineix com la valoració dels serveis prestats o els béns lliurats a tercers en el desenvolupament de les activitats típiques i pels quals l'empresa rep una contraprestació o neix el dret a rebre l'esmentada contraprestació. Els

ingressos es recullen en el compte de resultats. Els ingressos són conseqüència de l'activitat habitual de l'empresa, com les vendes de mercaderies, els ingressos per prestacions de serveis o els ingressos per comissions.

Exemple de la diferència entre ingrés i cobrament

L'empresa CARRO, SA, empresa de compravenda de cotxes, porta a terme el dia 3 de febrer la venda d'un cotxe per 40.000 euros. El client, d'acord amb les condicions pactades amb CARRO, SA, no pagarà fins al 3 d'abril del mateix any.

El dia 3 de febrer es produeix l'ingrés de 40.000 euros, però fins al dia 3 d'abril no es produirà el cobrament dels diners.

Les dates d'ingrés i cobrament no tenen per què coincidir en el temps. Ingrés no és sinònim de cobrament.

Pagament és el flux de tresoreria que satisfà el deute al proveïdor o creditor fent referència a la sortida de diners de l'empresa a canvi del bé o servei adquirit. En canvi, el concepte de despesa es relaciona amb la valoració d'un consum de béns i/o serveis per part de l'empresa. La despesa es recull en el compte de resultats i el pagament, en el compte de tresoreria.

Exemple de la diferència entre despesa i pagament

L'empresa de jardineria FLOR, SA fa el dia 7 de juny una compra de plantes ornamentals per un valor de 10.000 euros. L'empresa ha acordat amb el seu proveïdor no fer el pagament de la factura fins al 7 de setembre del mateix any.

El dia 7 de juny es produeix la despesa de 10.000 euros, mentre que el dia 7 de setembre hauria de tenir lloc el pagament.

Determinació del resultat de l'exercici i el compte de resultats

El resultat de l'empresa es representa a partir del compte de resultats i es calcula fent la diferència entre els ingressos d'un període de temps i les despeses del mateix període.

El **resultat de l'exercici** és el benefici o la pèrdua que ha obtingut una empresa en un període de temps determinat.

BAI és l'abreviatura de beneficis abans d'impostos.

El resultat de l'exercici pot presentar les següents situacions:

$$(\sum \text{INGRESSOS} > \sum \text{DESPESES}) = \text{BENEFICIS (abans d'impostos)}$$

$$(\sum \text{DESPESES} > \sum \text{INGRESSOS}) = \text{PÈRDUES}$$

$$(\sum \text{INGRESSOS} = \sum \text{DESPESES}) = \text{RESULTAT ZERO}$$

Impost de societats

Les empreses, en funció del benefici obtingut, han de pagar a Hisenda l'impost corresponent, l'impost sobre beneficis o de societats. Aquest impost és un percentatge sobre els beneficis, que segons el tipus de societat oscil·la entre el 20 i el 30%, tot i que en algunes ocasions el tipus efectiu pel qual finalment s'arriba a tributar pot ser fins i tot inferior a aquestes quantitats, en funció de les exempcions

que s'hi puguin aplicar. En cas que el resultat representés pèrdues per a la societat, la quota a pagar serà zero, però aquestes es podran compensar seguint la normativa en vigor en els pròxims exercicis.

En cas que l'empresa obtingui beneficis, el resultat després d'impostos o benefici net es calcula a partir de la següent expressió matemàtica:

$$BEN. NET = BEN. BRUT - IMPOST SOBRE BEN.$$

Determinació del resultat

L'empresa BOOKS, SL ha obtingut durant l'últim exercici econòmic uns ingressos de 324.000 u.m. i ha presentat unes despeses de 272.000 u.m. Determineu el benefici net tenint en compte que l'impost sobre beneficis és del 28%.

Sabem que:

$$(\sum \text{INGRESSOS} - \sum \text{DESPESES}) = \text{BENEFICIS (abans d'impostos)}$$

Per tant, el benefici brut o benefici abans d'impostos (BAI) serà:

$$BAI (\text{benefici brut}) = 324.000 - 272.000 = 52.000 \text{ u.m.}$$

L'impost a pagar serà:

$$IMPOST SOBRE BENEFICIS = BAI \cdot TAXA IMPOSITIVA$$

$$IMPOST SOBRE BENEFICIS = 52.000 \cdot \frac{28}{100} = 14.560 \text{ u.m.}$$

Per tant, el benefici net:

$$BENEFICI NET = BAI - IMPOST SOBRE BENEFICIS$$

$$BENEFICI NET = 52.000 - 14.560 = 37.440 \text{ u.m.}$$

Per tal de calcular el resultat, el PGC obliga a la utilització del compte de pèrdues i guanys. Totes les empreses han d'utilitzar el model estandarditzat del PGC, i aquesta estandardització implica que per calcular el resultat s'utilitzin els mateixos paràmetres i normes que permetran comparar el resultat de diferents empreses. Els objectius d'aquest document de síntesi són:

- Calcular el resultat que una empresa ha obtingut durant un exercici econòmic.
- Explicitar la composició del resultat.
- Mostrar les operacions a realitzar per arribar al càlcul del resultat.

El PGC preveu el següent model del compte de pèrdues i guanys abreujat (taula 1.6).

TAULA 1.6. Model del compte de pèrdues i guanys abreujat

RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	
(+)INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ	
a. Import net de la xifra de negocis	
Venda de mercaderies

TAULA 1.6 (continuació)

RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	
Venda de productes acabats	
Prestació de serveis	
b. Variació d'existències	
c. Altres ingressos d'exploració	
Ingressos per arrendaments	
(-)DESPESES D'EXPLOTACIÓ	
a. Proveïments	
Compres de mercaderies	
b. Despeses de personal	
Sous i salaris	
Seguretat Social a càrrec de l'empresa	
c. Dotacions per amort. de l'immobilitzat	
d. Altres despeses d'exploració	
Altres tributs	
Arrendaments i cànon	
Publicitat, propaganda i rel. públiques	
Reparacions i conservació	
Serveis de professionals independents	
Subministraments	
...	
(+/-) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ O BENEFICI ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	El resultat d'exploració permet distingir quina és la marxa de les activitats pròpies de l'empresa sense tenir el compte els resultats financers
RESULTAT FINANCER	
(+) INGRESSOS FINANCERS	
(-) DESPESES FINANCERES	
(+/-) RESULTAT FINANCER	El resultat financer permet conèixer la influència de les activitats financeres de l'empresa, com els interessos de deutes sobre els resultats
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	
(+/-) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	
(+/-) RESULTATS FINANCERS	
RESULTATS ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	
BENEFICI NET	
Resultat abans d'impostos	
(-) Impost de societats	
BENEFICI NET	Per obtenir el benefici net cal deduir del resultat abans d'impostos l'impost sobre els beneficis

Exemple de com es determina el resultat mitjançant el compte de pèrdues i guanys

A 31 de desembre de 20XX, els ingressos i les despeses que TVSOL, SA ha tingut durant l'exercici econòmic han estat els següents (taula 1.7).

TAULA 1.7. Ingressos i despeses de TVSOL, SA

Altres tributs	900
Amortització de l'immobilitzat	2.550
Compra de mercaderies	4.800
Despeses financeres	900
Despeses de publicitat	400
Prestació de serveis	500
Ingressos per comissions	2.700
Ingressos financers	800
Reparacions i conservació	1.000
Seguretat Social a càrrec de l'empresa	600
Sous i salaris	3.200
Subministraments (energia elèctrica, telf.)	400
Venda de mercaderies	16.000

Determineu el resultat tenint en compte que l'impost de societats és del 30% (taula 1.8).

TAULA 1.8. Resultat de TVSOL, SA

RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	
(+) INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ	19.200
a. Import net de la xifra de negocis	16.500
Venda de mercaderies	16.000
Prestació de serveis	500
b. Variació d'existències	
c. Altres ingressos d'explotació	2.700
Ingressos per prestació de serveis	2.700
(-) DESPESES D'EXPLOTACIÓ	13.850
a. Proveïments	
Compres de mercaderies	4.800
b. Despeses de personal	3.800
Sous i salaris	3.200
Seguretat Social a càrrec de l'empresa	600
c. Dotacions per amort. de l'immobilitzat	2.550
d. Altres despeses d'explotació	2.700
Altres tributs	900
Arrendaments i cànon	
Publicitat, propaganda i rel. públiques	400
Reparacions i conservació	1.000
Serveis de professionals independents	
Subministraments	400
....	

(+/-) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ O BENEFICI ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS (BAII)	5.350
<hr/> RESULTAT FINANCER	
(+) INGRESSOS FINANCERS	800
(-) DESPESES FINANCERES	900
(+/-) RESULTAT FINANCER	(-100)
<hr/> RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	
(+/-) RESULTATS D'EXPLOTACIÓ	5.350
(+/-) RESULTATS FINANCERS	(-100)
RESULTATS ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	5.250
<hr/> BENEFICI NET	
Resultat abans d'impostos	5.250
(-) Impost de societats	1.575
BENEFICI NET	3.675

2. Recursos i càlcul dels costos financers

Les empreses, quan han de fer una despesa com la compra de primeres matèries o fer una inversió com l'adquisició d'un local, necessiten disposar d'uns recursos financers. Aquests recursos poden procedir de diferents fonts, la pròpia empresa perquè en disposi dels recursos necessaris o en cas contrari fonts externes a les que hagi de recórrer com poden ser inversors capitalistes o entitats financeres. En tots els casos se li presentaran un ventall de possibilitats i haurà de triar la millor alternativa amb menor cost.

2.1 Cost de les fonts de finançament

Les fonts de finançament de les empreses procedeixen del seu patrimoni net (aportació dels socis, reserves, etc.) o d'agents externs (bancs, entitats financeres, etc.). Els recursos financers esmentats generen uns costos que poden ser explícits o implícits.

És a dir, quan una empresa demana un préstec a un banc no solament ha de retornar els diners que li han deixat sinó que, a més, ha de pagar uns interessos, despeses, comissions, etc. Aquestes despeses són les que anomenem costos explícits

Els **costos explícits** són els que es produeixen en pagar a l'agent extern la prestació dels recursos cedits, mentre que els **costos implícits**, també anomenats **costos d'oportunitat**, són els que s'originen en destinar els recursos a una finalitat en comptes d'una altra.

Exemple de cost d'oportunitat

Suposem que una empresa disposa d'un capital de 14.500 euros i a l'hora de decidir la seva utilització s'enfronta a dues possibles alternatives:

- Alternativa A: sap que, en aquest moment, les matèries primeres que utilitza en el seu procés de producció són extraordinàriament barates i, per tant, pot destinar l'esmentat capital a comprar les mercaderies necessàries.
- Alternativa B: té la possibilitat de col·locar, durant un any, els 14.500 euros en un fons de renda fixa que li proporcionarà una rendibilitat del 4%.

Si es decideix per l'alternativa A, el cost d'oportunitat, independentment que posteriorment pugui vendre amb beneficis els productes fabricats amb les matèries primeres comprades, es quantifica com la pèrdua de rendiments per no invertir en el fons de renda fixa. És a dir, el 4% dels 14.500 euros.

2.2 Cost efectiu dels recursos financers

Per saber el cost efectiu d'una font de finançament s'han de tenir en compte totes les despeses necessàries per tal d'obtenir i utilitzar l'esmentada font financera. El cost efectiu d'un recurs financer és el tant d'interès real que fa que la prestació i la contraprestació siguin financerament equivalents.

El cost efectiu d'una font de finançament es quantifica mitjançant operacions financeres que es fonamenten en el fet que els intervinents intercanvien diferents quantitats no simultànies però financerament equivalents. El mètode matemàtic que s'utilitza per determinar l'equivalència financera s'anomena llei financera, règim de capitalització o actualització, que segueix un model matemàtic que permet quantificar el valor d'un capital en un moment determinat. Els dos tipus de règim de capitalització són la capitalització simple i la composta.

A l'hora de classificar els elements patrimonials i les fonts de finançament un dels criteris utilitzats és el temps. En aquest sentit quan ens referim a un termini inferior a un any es considera curt termini, i quan aquest és superior a un any es considera llarg termini.

Capitalització simple. Els interessos que es generen en cada període de temps no s'acumulen al capital per al càlcul dels interessos corresponents al període següent. S'acostuma a utilitzar per a operacions financeres a curt termini. **Capitalització composta.** Els interessos que es generen en cada període de temps s'acumulen al capital per al càlcul dels interessos corresponents al període següent. S'acostuma a utilitzar per a operacions financeres a llarg termini.

2.2.1 Utilitat del coneixement del cost efectiu dels recursos financers

El coneixement del cost de finançament permet:

- Analitzar les diferents fonts de finançament i triar la que tingui un cost inferior.
- Homogeneïtzar alternatives de finançament que tinguin característiques diferents en aspectes com els terminis de devolució.
- Acceptar o rebutjar inversions, en funció de si es preveu que els seus costos siguin inferiors o superiors als previsibles ingressos que pugui generar l'esmentada inversió.

2.2.2 L'interès simple

Per calcular l'interès simple, segons la llei de finançament que s'apliqui, parlarem de **capitalització** o **d'actualització**.

La **capitalització** és afegir al capital inicial els interessos per arribar al capital final. L'**actualització** és calcular l'import actual partint d'un capital final conegut.

Capitalització

La capitalització pot ser:

- capitalització anual
- capitalització no anual

Capitalització anual

L'interès simple s'aplica en una operació financera quan, per calcular els interessos de cada període, només es té en compte el capital inicial. Les variables a tenir en compte són:

- **Capital inicial** (C_0). Quantitat invertida al principi de l'operació.
- **Durada de l'operació** (n). Nombre de períodes de vigència de l'operació (en aquests anys).
- **Tipus d'interès anual**(i). Expressat en tant per u, que representa la quantitat de diners que s'obté per cada euro invertit.
- **Interessos d'un any**(I). Es calculen sobre el capital inicial C_0 . El valor (i)serà el mateix per a tots els anys.
- **Els interessos totals** de l'operació I_T es calculen com la suma dels interessos de tots els períodes. $I_T = I_1 + I_2 + I_3 + \dots + I_n$.
- **El capital final** C_n de l'operació. Es correspon amb el capital inicial més els interessos. El capital inicial passa a ser C_1 , resultat d'afegir-li els interessos generats durant aquest període.

Al final del primer període de capitalització el capital C_0 es transforma en C_1 , resultat d'afegir al capital inicial els interessos generats durant aquest període:

$$C_1 = C_0 + I_1$$

La quantia dels interessos és el resultat d'aplicar al capital el tipus d'interès corresponent al període:

$$I_1 = C_0 \cdot i_1$$

Al final del segon període de capitalització, el capital C_0 s'haurà transformat en C_2 , resultat d'afegir al capital inicial els interessos generats durant aquest segon període:

$$C_2 = C_1 + I_2 = C_0 + C_0 \cdot i_1 + C_0 \cdot i_2$$

En el supòsit que el tipus d'interès es mantingui constant al llarg de tota l'operació, podem utilitzar la fórmula fonamental de la llei de capitalització simple:

$$C_n = C_0(1 + n \cdot i)$$

L'anterior expressió es pot desagregar per determinar els interessos totals generats:

$$C_n = C_0 + I_n$$

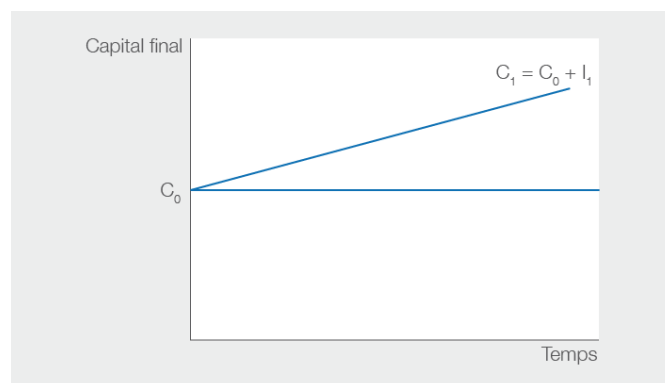
$$C_n = C_0 + C_0 \cdot n \cdot i$$

D'on s'obtenen els interessos totals:

$$I_T = C_0 \cdot n \cdot i$$

Gràficament, podem veure com es representa el capital inicial i final a la figura 2.1.

FIGURA 2.1. Capital final segons el règim d'interès simple



Càlcul del capital final en una operació d'interès simple

Calculeu el capital final C_n obtingut per la inversió d'un capital de 7.000 euros a interès simple del 7% anual durant 5 anys.

Dades necessàries:

- $C_0 = 7.000$ u.m. (unitats monetàries)
- $i = 0,07$ anual
- $n = 5$ anys

$$C_n = C_0 + I_T$$

$$C_n = 7.000 + I_T$$

$$I_T = C_0 \cdot n \cdot i$$

$$I_T = 7000 \cdot 5 \cdot 0,07 = 2.450 \text{ u.m.}$$

$$C_n = 7.000 + 2.450 = 9.450 \text{ u.m.}$$

Capitalització no anual

La realitat financera ens mostra que moltes operacions financeres no es fan únicament en terminis anuals, sinó que es poden mesurar a partir de diversos

períodes temporals. En la taula 2.1 es mostren les equivalències temporals relacionades amb el període anual.

TAULA 2.1. Equivalències anuals

Període	m'
Any	1
Semestre	2
Quadrimestre	3
Trimestre	4
Mesos	12
Setmanes	52
Dies	365

En utilitzar períodes diferents a l'any s'ha d'homogeneïtzar i trobar el tipus equivalent a l'anual per a períodes fraccionats de l'any.

Els **tants equivalents** són aquells que, aplicats a un mateix capital inicial, donen com a resultat el mateix capital final durant el mateix període de temps tot i que es refereixin a freqüències de capitalització diferents.

Per tal que els tants aplicats a un mateix capital inicial siguin equivalents, l'interès produït per la relació entre el tipus d'interès anual i el del període fraccionat han de ser idèntics.

Si partim del fet que els tipus han de ser equivalents podem igualar aquestes expressions:

$$C_0 \cdot (1 + n \cdot i) = C_0 \cdot (1 + n \cdot m \cdot i_m)$$

on **i** és el tipus d'interès anual expressat en tant per u, **i_m** el tipus d'interès equivalent d'un període fraccionat, i **m** la freqüència de fraccionament o nombre de vegades que el període de referència està inclòs en l'any.

Simplificant:

$$n \cdot i = n \cdot m \cdot i_m$$

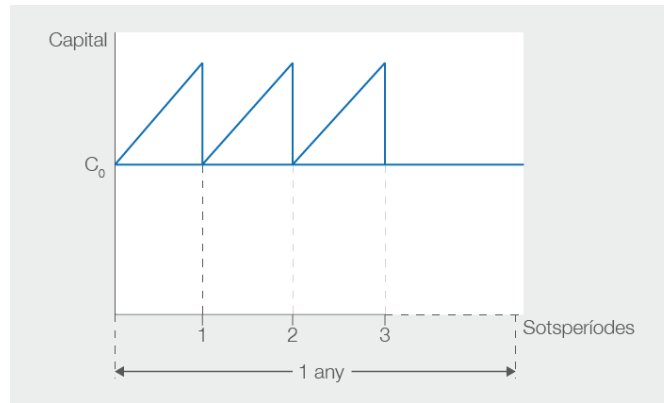
$$i = m \cdot i_m$$

$$i_m = \frac{i}{m}$$

Aquesta expressió ens indica que **i_m** és un tant proporcional a un **i** anual.

Els tants proporcionals en la capitalització simple també són equivalents. Quan una operació es refereixi a un període d'un any, n'hi haurà prou de dividir el tant anual entre el fraccionament (m) i utilitzar les fórmules deduïdes per períodes anuals (vegeu la figura 2.2).

El temps i el tipus d'interès sempre s'han de referir a la mateixa unitat de temps.

FIGURA 2.2. Interessos anuals (i) en períodes inferiors a l'any**Exemple de càlcul del capital final en períodes de temps inferiors a l'any.**

Calculeu quin serà el valor final d'un capital inicial de 4.500 euros al 12% d'interès anual col·locat durant els períodes següents:

1. 5 mesos
2. 3 trimestres
3. 100 dies

Les dades necessàries facilitades són:

- $C_0 = 4.500$ euros
- $i = 0,12$
- C_n la incògnita a trobar

Per resoldre aquest exercici seran necessàries les següents expressions:

$$C_n = C_0(1 + n \cdot i)$$

$$i_m = \frac{i}{m}$$

1. $n = 5$ mesos

$m = 12$ (hi ha 12 mesos a l'any)

$$i_{12} = \frac{0,12}{12} = 0,01$$

$$C_n = 4.500 \cdot (1 + 5 \cdot 0,01) = 4.725 \text{ €}$$

2. $n = 3$ trimestres

$m = 4$ (hi ha 4 trimestres a l'any)

$$i_4 = \frac{0,12}{4} = 0,03$$

$$C_n = 4.500 \cdot (1 + 3 \cdot 0,03) = 4.905 \text{ €}$$

3. $n = 100$ dies

$m = 365$ (hi ha 365 dies a l'any)

$$i_{365} = \frac{0,12}{365} = 0,0003288$$

$$C_n = 4.500 \cdot (1 + 100 \cdot 0,0003288) = 4.647,96 \text{ €}$$

Descompte simple

El cas contrari de la capitalització simple és el descompte o actualització simple. Es poden produir situacions en les quals l'empreses necessitin avançar cobraments, per exemple per manca de liquiditat, sol·licitant a una entitat financera l'avançament dels fons. Si l'entitat financera accepta l'operació avançarà els diners a canvi del pagament d'uns interessos i d'unes despeses. Aquests tipus d'operacions reben el nom de descompte.

La **lei del descompte simple** ens permet calcular el valor actual d'un capital que estarà disponible en un futur per un altre amb venciment present. Dit d'una altra manera, el descompte simple és una operació financera que s'utilitza per substituir un capital amb un venciment futur per un altre amb venciment present.

Tenint en compte que:

- E: valor efectiu o quantitat avançada.
- N: nominal o import de l'efecte que es vol descomptar.
- D: descompte o diferència entre el valor nominal i l'efectiu.

Per tant:

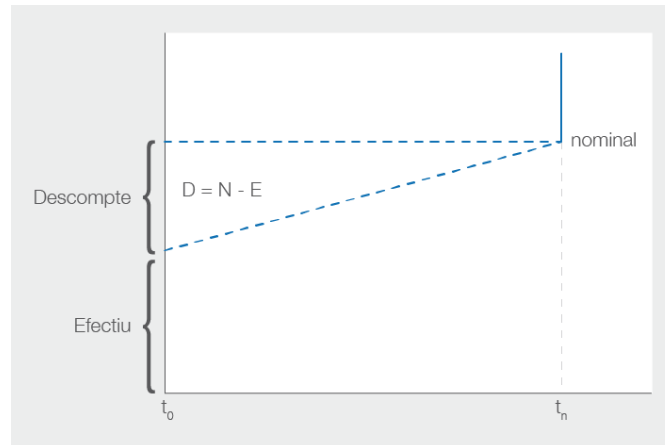
$$D = N - E$$

El càlcul del descompte s'obté a partir de la següent fórmula:

$$D_c = N \cdot d \cdot n$$

- N = valor nominal de l'efecte.
- d = tipus de descompte anual.
- n = temps durant el qual es realitza el descompte.

A partir de la figura 2.3 es pot observar l'expressió gràfica de la definició matemàtica.

FIGURA 2.3. Descompte comercial en un efecte comercial**Exemple del càlcul de l'efectiu d'un efecte comercial**

GRAÓ, SA demana al seu banc que li descompti una lletra girada a un client el venciment de la qual és de 90 dies. El valor nominal de la lletra és de 2.750 euros i el banc li aplica un tipus de descompte anual del 3%. Determineu l'efectiu que rebrà GRAÓ, SA.

Aplicant la fórmula del descompte:

$$D_c = N \cdot d \cdot n$$

On:

- D_c = descompte comercial.
- N = valor nominal de l'efecte, en aquest cas 2.750 €.
- d = tipus de descompte anual del 3%.
- n = temps durant el qual es realitza el descompte, 90 dies.

El descompte a realitzar és:

$$D_c = 2.750 \cdot 0,03/365 \cdot 90$$

$$D_c = 20,34 \text{ €}$$

Tenint en compte que:

- $E = 2.750$ euros
- $D = 20,34$ euros

$$E = N - D$$

$$E = 2.750 - 20,34$$

$$E = 2.729,66 \text{ €}$$

L'efectiu que rebrà finalment l'empresa serà de 2.729,66 euros.

Cal distingir dos tipus de descompte bancari:

- Es parla de **descompte comercial** quan els efectes que es volen descomptar procedeixen de vendes o de prestació de serveis realitzats pel subjecte que cedeix l'efecte.

- Es parla de **descompte financer** quan els efectes que es volen descomptar s'han utilitzat per instrumentalitzar un préstec concedit per l'entitat financera.

2.2.3 Capitalització i actualització de l'interès compost

La diferència fonamental entre la capitalització a interès compost i la capitalització a interès simple és que en la capitalització composta els interessos produïts al final de cada període s'agrupen al principal per generar nous interessos en els períodes següents, mentre que en el simple els interessos generats en cada període no s'afegeixen al capital inicial en el període immediatament posterior. En la capitalització composta, els interessos són productius, és a dir, s'afegeixen al capital per produir nous interessos.

Anomenem **capitalització** composta la llei financera en la qual els interessos de cada període de capitalització s'agreguen al capital per produir nous interessos.

Per poder aplicar la capitalització composta, el primer que hem de fer és determinar-ne els components i aplicar la llei financera de capitalització composta moment a moment en el temps. Les variables que intervenen en el cas de la capitalització composta són les següents:

- C_0 = capital inicial.
- I = tipus d'interès de l'operació expressat en tant per u.
- n = durada de l'operació (nombre de períodes).
- I = interessos que produeix l'operació en un any.
- I_t = interès total.
- C_n = capital final.

Per obtenir el capital final (C_n) en què es converteix el capital inicial (C_0) després d'(n) períodes, a un tant per u (i) d'interès anual, s'ha de calcular l'import de cada període:

Després del primer període, els interessos produïts seran:

$$I_1 = C_0 \cdot i$$

Podeu observar que l'interès de cada període és el resultat de multiplicar el tant unitari d'interès (i) pel capital inicial (C_0) al començament d'aquest període

El capital final (C_n) serà:

$$C_n = C_0 + I_1$$

Substituint (I_1) pel seu valor:

$$C_1 = C_0 + C_0 \cdot i$$

Si traiem factor comú (C_0):

$$(1) C_1 = C_0 \cdot (1 + i)$$

En acabar el segon període, els interessos generats són:

$$I_2 = C_1 \cdot i$$

Per tant, el capital al final del segon període serà el capital final del primer període (C_1) més els interessos del segon període ($C_1 \cdot i$). És a dir:

$$(2) C_2 = C_1 + C_1 \cdot i$$

Traient factor comú (C_1):

$$C_2 = C_1(1 + i)$$

Substituint en la fórmula (2) el valor de (C_1) pel valor que té a l'expressió (1), obtenim:

$$C_2 = C_0 \cdot (1 + i) \cdot (1 + i)$$

Operant ens trobem que el capital al final del segon període és:

$$C_2 = C_0 \cdot (1 + i)^2$$

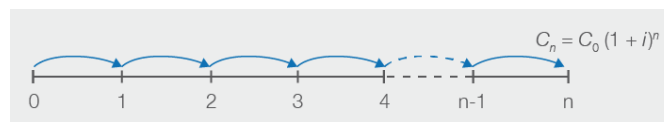
Com es pot observar, al final del segon període el factor ($1+i$) està elevat al quadrat. Si generalitzem, podem escriure que per al període n el capital final serà:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + i)^n$$

El capital final o import (C_n) és igual al capital inicial C_0 multiplicat pel factor de capitalització $(1+i)^n$ o també el resultat de sumar al capital inicial l'interès total que ha generat la inversió durant un temps determinat.

La capitalització composta es pot representar gràficament en diferents segments que equivalen als períodes de capitalització dels interessos fins a arribar al capital final (vegeu la figura 2.4).

FIGURA 2.4. Capitalització a interès compost (n) períodes



Exemple de capitalització composta amb dos períodes

Si una persona té uns estalvis de 1.000 euros i els deixa en una entitat financera al 3% d'interès anual, quin capital tindrà en finalitzar el primer any? I en finalitzar el segon?

Dades:

- $C_0 = 1.000$ euros
- $i = 0,03$
- $C = ?$

Aplicant les expressions seqüencialment:

$$C_1 = C_0 \cdot (1 + i)$$

$$C_1 = 1.000 \cdot (1 + 0,03)$$

$$C_1 = 1.030 \text{ €}$$

En iniciar el segon any, els valors seran:

- $C_1 = 1.030$ euros
- $i = 0,03$

Aplicant les mateixes fórmules, obtindrem el capital final del segon any:

$$C_2 = C_1 \cdot (1 + i)$$

$$C_2 = 1.030 \cdot (1 + 0,03)$$

$$C_2 = 1.060,09 \text{ €}$$

Una altra opció per resoldre l'exemple seria aplicar directament la fórmula de capitalització composta:

On:

- $C_0 = 1.000$ euros
- $n = 2$ anys
- $i = 0,03$

$$C_n = C_0 \cdot (1 + i)^n$$

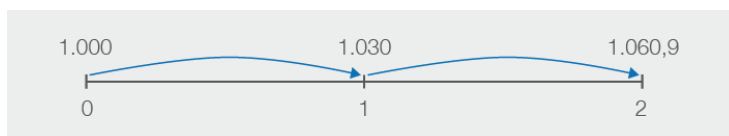
$$C_2 = 1.000 \cdot (1 + i)^2$$

Es comprova que el resulta al final del segon període coincideix amb el primer càlcul.

$$C_2 = 1.060,9 \text{ €}$$

A la figura 2.5 es pot veure la representació gràfica dels dos fluxos capitalitzats.

FIGURA 2.5. Capitalització a interès compost



Exemple de capitalització a interès compost

Una empresa li presta a una altra 500 euros que haurà de retornar després de 4 anys al 6% d'interès capitalitzable anualment. Quina quantitat haurà de retornar l'empresa en finalitzar els quatre anys?

Dades:

- $C_0 = 500$ euros
- $n = 4$ anys
- $i = 0,06$

Aplicant directament la fórmula de la capitalització composta:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + i)^n$$

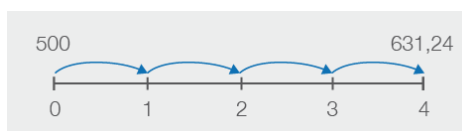
$$C_4 = 500 \cdot (1 + 0,06)^4$$

És a dir:

$$C_4 = 631,24 \text{ €}$$

A la figura 2.6 es representa el flux de la capitalització.

FIGURA 2.6. Representació gràfica de la capitalització



Actualització

A diferència de la capitalització, on es vol conèixer l'equivalent en un moment futur, a l'actualització es vol saber quin import representen en el moment actual uns fluxos futurs.

En aquest cas es coneix (C_n) i es tracta de calcular (C_0).

Partint de l'expressió:

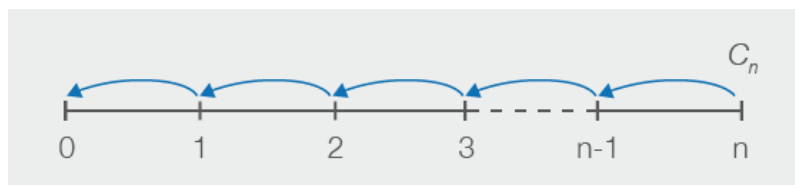
$$C_n = C_0 \cdot (1 + i)^n$$

es pot aïllar la incògnita (C_0):

$$C_0 = \frac{C_n}{(1 + i)^n}$$

La representació gràfica de l'actualització composta es pot veure a la figura 2.7.

FIGURA 2.7. Representació gràfica de l'actualització



Lliurador i lliurat

La lletra de canvi és un document expedit per una persona física o jurídica que s'anomena lliurador, la qual ordena a una altra persona, el lliurat, que en la data que s'hi indica pagui una determinada quantitat de diners a una persona designada, anomenada tenidor.

Exemple d'actualització a interès compost

Suposem una empresa que té una lletra de valor nominal de 500 euros, el venciment de la qual és d'aquí a tres anys.

L'empresa pot demanar al banc que li avanci els diners que cobraria als tres anys. Si aquest li aplica una taxa anual del 6% per l'operació, quin serà l'import al qual equivaldrien els 500 euros?

Dades:

- $C_n = 500$ euros
- $n = 3$ anys
- $i = 6\%$ que equival a 0,06

Aplicant l'expressió de l'actualització composta s'obté el valor inicial (C_0):

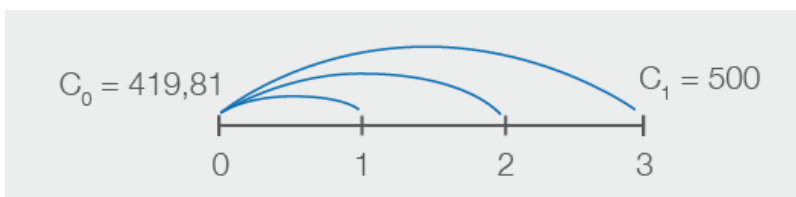
$$C_0 = \frac{C_n}{(1+i)^n}$$

$$C_0 = \frac{500}{(1+0,06)^3}$$

$$C_0 = 419,81 \text{ €}$$

La representació gràfica de l'actualització del flux de 500 euros es pot observar a la figura 2.8.

FIGURA 2.8. Representació gràfica de l'actualització



2.2.4 Tipus d'interès nominal i tipus d'interès efectiu

De la mateixa manera que es produeixen capitalitzacions o actualitzacions anuals també se'n poden produir en altres períodes temporals, mensuals, trimestrals, etc. Aquesta fragmentació del temps en períodes diferents a l'any farà distingir entre l'interès nominal i l'efectiu.

El **tipus d'interès nominal** sempre fa referència a una taxa anual; ara bé, aquesta taxa anual pot correspondre a una capitalització anual, semestral, etc. Per exemple, no és el mateix un interès del 12% anual que es cobra per mesos que si es cobra per trimestres.

Quan la capitalització es produeix per períodes diferents de l'any es treballa amb el **tipus d'interès efectiu**.

A partir de la següent expressió,

$$I_m = \frac{i}{m}$$

Podem obtenir l'expressió matemàtica que donarà com a resultat l'import futur d'un import actual capitalitzable per períodes diferents a l'any.

La fórmula de la capitalització per a períodes diferents a l'any és:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + I_m)^n$$

On:

- C_0 = capital inicial.
- C_n = capital final.
- I_m = interessos (en tant per u) que produeix l'operació durant cada període.
- n = nombre total de períodes en què es capitalitza l'interès.

Exemple de capitalització composta en períodes diferents a l'any

Calculeu el capital final que s'obtindrà en dipositar 5.000 euros durant dos anys en una entitat financera que abona un 5% d'interès efectiu cada trimestre.

Dades:

- C_0 = 5.000 euros.
- I_4 = 5% = 0,05.
- m = 8 períodes. Cada any té quatre trimestres. L'operació s'efectua durant dos anys, $4 \cdot 2$, i en resulten els 8 períodes de capitalització d'interessos.

Aplicant la fórmula matemàtica de la capitalització per períodes diferents a l'any:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + I_m)^n$$

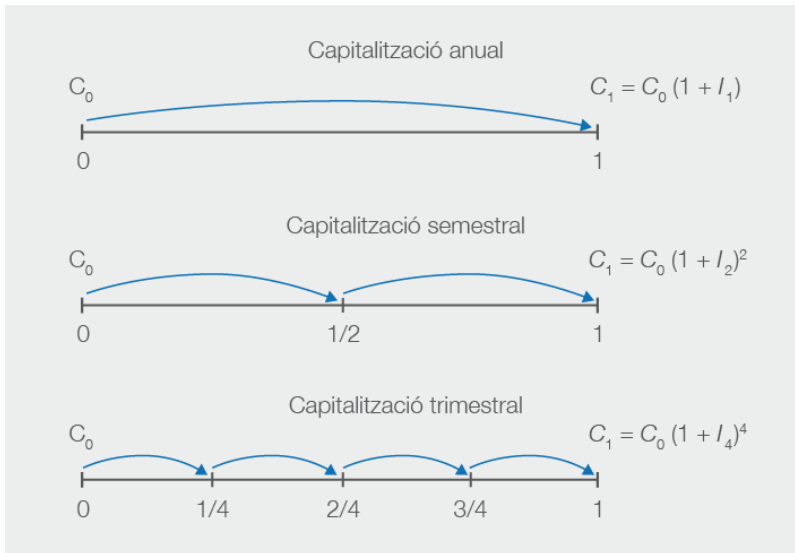
S'obté:

$$C_8 = 5.000 \cdot (1 + 0,05)^8$$

$$C_n = 7.387,28 \text{ €}$$

Equivalència financera

Suposem una mateixa quantitat C_0 amb capitalització anual, semestral i trimestral com les reflectides a la figura 2.9.

FIGURA 2.9. Equivalència financera

Es considerarà que hi ha equivalència financera quan C_1 sigui igual en els tres casos:

$$C_0 \cdot (1 + I_1) = C_0 \cdot (1 + I_2)^2 = C_0 \cdot (1 + I_4)^4$$

Simplificant:

$$(1 + I_1) = (1 + I_2)^2 = (1 + I_4)^4$$

$$(1 + I_k)^k = (1 + I_s)^s$$

Es parla d'**equivalència financera** quan partint d'una mateixa quantitat inicial (C_0) i durant un mateix espai temporal, però aplicant períodes de capitalització diferents, s'arriba a un import final igual (C_n).

Equivalència financera

Cerqueu l'equivalent mensual I_{12} d'un interès del 6% trimestral.

En aquest cas, l'exercici facilita l'interès trimestral (I_4) i ens demana el mensual (I_{12}).

- $I_4 = 6\% = 0,06$

S'ha de verificar la següent expressió:

$$(1 + I_4)^4 = (1 + I_{12})^{12}$$

$$(1 + 0,06)^4 = (1 + I_{12})^{12}$$

Caldrà aïllar (I_{12}):

$$I_{12} = \sqrt[12]{(I_4 + 1)^4} - 1$$

i substituint (I_4) pel seu valor:

$$I_{12} = \sqrt[12]{(0,06 + 1)^4} - 1$$

$$I_{12} = 0,01961$$

És a dir:

$$I_{12} = 1,961\%$$

Aquest resultat mostra l'equivalència de capitalitzar un mateix capital (C_0), durant el mateix temps, a dues taxes d'interès de períodes diferents, trimestral del (6%) i mensual del (1,961%), obtenint el mateix capital final (C_n).

2.2.5 Càlcul de la taxa anual equivalent (TAE)

Es pot observar que les ofertes de crèdit o remuneracions de dipòsits que fan les diferents entitats bancàries es publiciten amb el tipus d'interès nominal. Aquest interès es pot pagar o cobrar en diferents terminis (trimestralment, mensualment, etc.), amb la dificultat que representa comparar les diferents ofertes per estar expressades en unitats no homogènies.

Comparar la rendibilitat

La TAE s'ha de fer constar en totes les ofertes i els anuncis publicitaris que les entitats financeres fan, tant de remuneracions dels dipòsits com dels interessos dels crèdits, per tal de poder comparar les rendibilitats de les diferents ofertes quan la capitalització no és anual.

La **taxa anual equivalent (TAE)** fa referència al valor equivalent amb capitalització anual d'un tipus d'interès expressat en altres unitats temporals.

Matemàticament s'ha de verificar l'equivalència entre les diferents taxes I_1 i I_s de períodes diferents:

$$(1 + I_1) = (1 + I_s)^s$$

Aïllant I_1 :

$$I_1 = (1 + I_s)^s - 1$$

Exemple del càlcul de la TAE

Cal decidir quina de les dues alternatives proposades per les entitats financeres A i B és preferible (taula ??).

TAULA 2.2. Alternatives financeres

Entitat A	Entitat B
5,10% d'interès anual per trimestres	5% d'interès anual per quadrimestres

Entitat A

Aquesta entitat facilita una taxa nominal per trimestres representada per (i_4), ja que cada any té 4 trimestres. S'ha de trobar l'efectiu anual (TAE) corresponent a (I_4):

$$I_4 = \frac{i_4}{4}$$

$$I_4 = \frac{0,051}{4}$$

$$I_4 = 0,01275$$

$$I_4 = 1,28\%$$

Per calcular la TAE cal fer:

$$I_1 = (1 + I_4)^4 - 1$$

$$I_1 = (1 + 0,01275)^4 - 1$$

$$I_1 = 0,05198$$

$$I_1 = 5,20\%$$

Entitat B

Aquesta entitat facilita una taxa nominal per quadrimestres (i_3), ja que cada any té 3 quadrimestres. A partir d'aquesta taxa es pot trobar l'efectiu anual (TAE) corresponent a (i_3).

$$I_3 = \frac{i_3}{3}$$

$$I_3 = \frac{0,05}{3}$$

$$I_3 = 0,01667$$

$$I_3 = 1,68\%$$

Per calcular la TAE cal fer:

$$I_1 = (1 + I_3)^3 - 1$$

$$I_1 = (1 + 0,01667)^3 - 1$$

$$I_1 = 0,05085$$

$$I_1 = 5,09\%$$

Si comparem la TAE de les dues alternatives veiem que és més alta la que ofereix la primera entitat i, per tant, serà aquesta l'opció triada.

2.3 Cost del finançament de les fonts de finançament a curt termini

El finançament aliè a curt termini és el que les empreses obtenen de fonts externes i que cal retornar en un termini inferior a l'any, i entre les quals trobem les següents:

- crèdit comercial i ajornament de pagament
- pòlissa de crèdit
- negociació d'efectes comercials
- el facturatge o *factoring*

2.3.1 Crèdit comercial i ajornament de pagament

Es produeix un crèdit comercial quan una empresa, d'acord amb el seu proveïdor, no paga al comptat una part de les seves compres i les ajorna fins a un màxim permès per llei de 60 dies.

Característiques del crèdit comercial

El crèdit comercial té les següents característiques:

- Es produeix entre empreses i proveïdors en la majoria d'operacions comercials.
- No té cap cost explícit si l'ajornament del pagament es produeix sense cap cost addicional. Hi ha la possibilitat que, en cas d'avançar el pagament, el proveïdor concedeixi un descompte. En aquest cas, la pèrdua del descompte es pot considerar com un sobrepreu o cost.
- Cada operador considera habituals algunes condicions de pagament que aplica als seus clients. Aquestes condicions poden ser diferents per a cada client.
- Aquesta font de finançament no necessita cap tràmit específic, contractes, garanties...
- Un cas de crèdit comercial és la venda en consignació, que implica que el client paga les mercaderies un cop les hagi venut als seus clients.
- Formes de pagament:
 - Quota mensual. Les factures corresponents a un mes es paguen en el mes següent. Normalment, a aquesta modalitat s'hi associa un descompte en funció dels dies del mes durant els quals es realitza el pagament; per exemple, si es paga durant els deu primers dies del mes s'aplica un descompte del 2%.
 - Factura a factura. El pagament de la factura pendent es realitza quan es rep una altra comanda.
 - Facturació estacional. Al pagament de les comandes se li aplica un descompte sempre que aquest pagament es faci durant un període concret. Per exemple, les comandes realitzades durant el primer trimestre s'han de liquidar durant el mes següent. Si el pagament es produeix durant els set primers dies del període establert, el client pot disposar d'un descompte de l'1%

Cost del crèdit comercial

El cost de finançament dels crèdits comercials depèn de les condicions en les quals es concedeix. Es poden donar tres situacions diferents:

1. El proveïdor ofereix ajornar el pagament sense incrementar el preu.
2. El proveïdor ofereix ajornar el pagament incrementant el preu de la venda.
3. El proveïdor ofereix al seu client un descompte per pagament immediat.

El proveïdor ofereix ajornar el pagament sense incrementar el preu

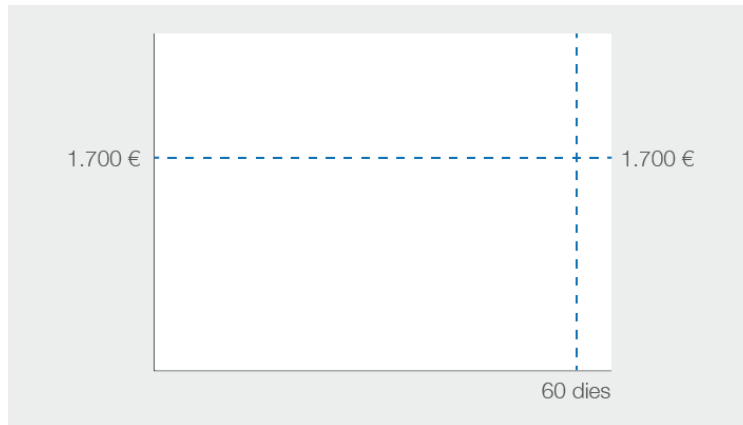
En aquest cas, el proveïdor, per ajornar el pagament al proveïdor, no fa cap recàrrec però tampoc li fa cap descompte per pagar al comptat, i consegüentment no existeix cap cost financer.

Exemple de crèdit comercial sense cost explícit

Una empresa fa una compra de mercaderies per valor de 1.700 euros. Acorda amb el proveïdor que la liquidació de la factura es realitzarà als 60 dies des del moment que rebí les mercaderies. El venedor no li fa cap recàrrec ni li ofereix cap descompte per pagar abans.

En aquest cas no hi ha cap cost financer (vegeu la figura 2.10).

FIGURA 2.10. Crèdit comercial sense cost



Si en les mateixes condicions, sense recàrrec ni descompte, l'empresa decideix pagar anticipadament, podríem considerar que hi ha un cost d'oportunitat, que seria el rendiment al qual l'empresa decideix renunciar per tal de fer el pagament anticipadament.

Exemple de crèdit comercial amb cost d'oportunitat

L'empresa anterior liquida l'operació als 15 dies des del moment que rep la factura. Paga 1.700 euros que tenia dipositats en un compte que genera uns interessos anuals del 8%. Podem calcular el cost d'oportunitat a partir dels rendiments que haguessin generat els 1.700 euros en l'entitat financera.

Tenint en compte que els interessos totals,

$$I_T = C_0 \cdot i \cdot n$$

i que:

- $C_0 = 1.700$ euros.
- $i = 8\% = 0,08$.
- $n = 60$ dies - 15 dies = 45 dies que es perden d'interessos.

$$I_T = 1.700 \cdot \frac{0,08}{365} \cdot 45$$

$$I_T = 17,77 \text{ €}$$

El cost d'oportunitat, és a dir, els diners que es deixen d'obtenir, és de 17,77 euros.

El proveïdor ofereix ajornar el pagament incrementant el preu de la venda

Si el client no paga al comptat i accepta el pagament ajornat amb un increment del preu que dependrà del temps d'ajornament, assumirà un cost financer.

Exemple d'ajornament de pagament incrementant el preu de venda

Suposem que una empresa comercial fa una compra de mercaderies per un valor de 2.100 euros. El proveïdor li proposa dues alternatives de pagament. La primera és fer el pagament al comptat i la segona portar-lo a terme amb un ajornament de 30 dies però amb un recàrrec del 5%. Quin seria, per a l'empresa compradora, el cost d'aquesta operació en el supòsit que triï la segona opció?

Tenint en compte que:

$$C_n = C_0(1 + i \cdot n)$$

- $C_0 = 2.100$ euros
- $i = 5\% = 0,05$
- $n = 30$ dies

$$C_n = 2.100 \cdot \left(1 + 30 \cdot \frac{0,05}{365} \right)$$

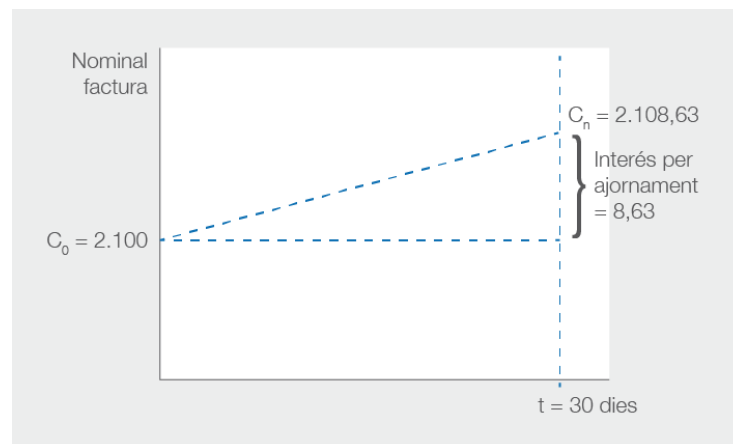
$$C_n = 2.108,63 \text{ €}$$

El cost efectiu serà $C_n - C_0$.

És a dir, 8,63 euros.

A la figura 2.11 es pot observar gràficament l'increment de la factura a conseqüència del cost de finançament.

FIGURA 2.11. Ajornament de pagament incrementant el preu de venda



El proveïdor ofereix al seu client un descompte per pagament immediat

En aquest cas, sempre que es pagui abans d'una data determinada, el proveïdor ofereix un descompte a l'empresa client. Si el pagament es fa després de la data assenyalada, el client ha de pagar el nominal de la factura. El cost financer es produeix quan el client no aprofita el descompte per pagament immediat.

Exemple de descompte per pagament immediat

Un proveïdor fa una venda per 3.300 euros i acorda amb el client que el pagament es pot portar a terme, sense recàrrec, als 30 dies. Ofereix també la possibilitat d'avançar el pagament dins dels primers quinze dies posteriors al rebut de la comanda amb un descompte del 3%.

Si es fa el pagament abans dels 15 dies:

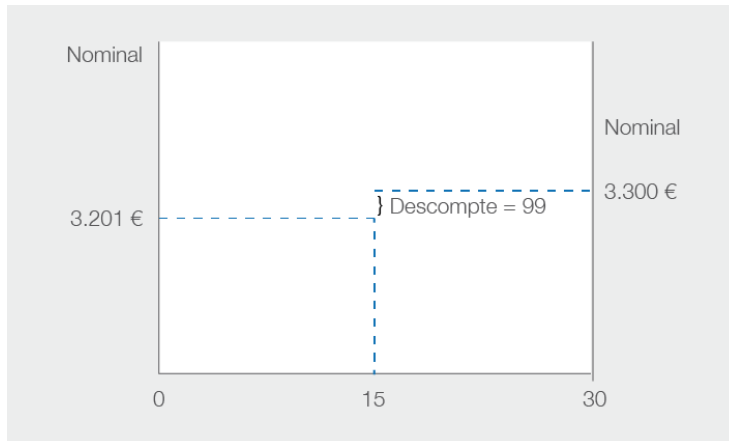
- P_v = preu de venda = 3.300 euros
- d_{pi} = percentatge de descompte per pagament anticipat = 3% = 0,03
- P_n = preu de venda anticipat

$$P_n = 3.300 \cdot (1 - 0,03)$$

$$P_n = 3.201 \text{ €}$$

Hauria obtingut un estalvi de 99 euros, la diferència entre l'efectiu inicial, 3.300 euros, i l'import amb descompte, 3.201 euros (vegeu la figura 2.12).

FIGURA 2.12. Descompte per pagament immediat



En cas de no exercitar l'opció del pagament immediat ha de trobar una inversió que, com a mínim, iguali la rendibilitat produïda per l'estalvi de 99 euros si hagués avançat el pagament (cost d'oportunitat).

S'ha de buscar la taxa que ofereix un interès I_T de 99 euros dels 3.300 no avançats:

- $I_T = 99$ euros
- $n = 15$ dies que no avança l'import
- Dels 30 inicials al dia 15 per tenir opció al descompte:

$C_0 = 3.300$ euros

$$I_T = C_0 \cdot i \cdot n$$

$$99 = 3.300 \cdot 15 \cdot \frac{i}{365}$$

$$i = 0,73$$

$$i = 73\%$$

Trobar una inversió que doni una rendibilitat del 73% és pràcticament impossible.

Cost efectiu

Representa el cost que assumeix un proveïdor en oferir el descompte per pagament immediat al seu client i poder disposar de l'import en el moment de fer la venda. S'haurà de comparar amb les taxes existents en el mercat per si hi ha alguna alternativa millor que permeti obtenir els recursos necessaris per al seu procés

productiu. En cas que no tingui opció d'accedir a altres mitjans de finançament i necessiti recursos financers, haurà d'assumir aquesta penalització i/o valorar si l'oferta és excessiva atenent al tipus del mercat, reconsiderant una rebaixa dels descomptes que ofereix per aquest concepte.

Des de l'òptica del client representa la rendibilitat que li ofereix el descompte en cas de fer el pagament immediat, i que ha de comparar amb la que rep en disposar dels imports durant els dies que no avança la quantitat de la factura.

El cost efectiu és el tipus d'interès real que fa que siguin financerament equivalents l'import de la factura i l'import amb el qual el proveïdor considera liquidada l'operació.

Exemple de cost efectiu d'un ajornament de pagament

Una empresa ha de pagar una factura de 8.000 euros. Pot pagar-la al comptat amb un descompte del 2% o amb un ajornament de 60 dies. Quin seria el cost efectiu si paga als 60 dies?

Si paga al comptat tindrà un descompte per pagament immediat, és a dir:

$$d_{pi} = 8.000 \cdot \frac{2}{100}$$

$$d_{pi} = 160$$

Mitjançant la llei de capitalització simple:

$$P_v = P_n \cdot \left(1 + t \cdot \frac{i}{365}\right)$$

on:

- P_v és el preu de venda = 8.000 euros.
- P_n és el preu de venda anticipat = $(8.000 - 160) = 7.840$ euros.
- t és el temps que podem haver endarrerit el pagament = 60 dies.

Substituint:

$$8.000 = 7.840 \cdot \left(1 + 60 \cdot \frac{i}{365}\right)$$

$$\frac{8.000}{7.840} - 1 = 60 \cdot \frac{i}{365}$$

$$i = \left(\frac{8.000}{7.840} - 1\right) \cdot \frac{365}{60}$$

$$i = 0,1241$$

$$i = 12,41\%$$

El proveïdor està oferint un 12,41% efectiu anual de descompte. Les parts haurien de valorar les seves necessitats financeres i comparar aquest descompte amb l'interès vigent en el mercat.

2.3.2 Pòlissa de crèdit

Moltes companyies, en el seu procés comercial de compres i vendes, i per gestionar la seva tresoreria, acostumen a sol·licitar a les entitats financeres una pòlissa de crèdit.

La **pòlissa de crèdit** consisteix en l'obertura d'un compte corrent del qual l'empresa pot anar disposant de fons a mida que els necessiti.

Les característiques més importants de la pòlissa de crèdit són:

- És un producte financer la utilitat del qual és cobrir necessitats temporals de tresoreria.
- Té un funcionament molt similar al d'un compte corrent.
- En funció dels moviments que es produeixin en el compte hi pot haver un saldo creditor (favorable al client) o un saldo deutor (favorable a l'entitat financera). En cas que el beneficiari disposi d'una quantitat de diners superior a la concedida hi ha la possibilitat de tenir saldo negatiu.
- Normalment té una durada anual, però es pot formalitzar per a períodes inferiors, per exemple 6 mesos, o fins i tot superiors, de 3 a 5 anys.
- Es liquiden interessos de manera periòdica, normalment cada mes o cada tres mesos.
- Al venciment del compte, l'empresa ha de retornar el saldo de les quantitats disposades. En cas que el compte es renovi, el saldo final del compte vençut serà el saldo inicial del nou compte.

La concessió del crèdit i les seves condicions depenen d'un estudi financer de l'empresa i de les seves necessitat de finançament. Aquest estudi el fa l'entitat financera, i avaluarà les garanties que pugui oferir el demandant del crèdit. Aquestes garanties poden ser:

- Garanties personals basades en la capacitat de l'empresa per generar beneficis i patrimoni. En cas d'impagament del crèdit, l'entitat financera executa la garantia fent-se propietària d'algun bé o dret patrimonial.
- Garanties reals són les que recauen en algun element patrimonial concret i ja pactat a l'inici.

El contracte del crèdit es formalitza davant notari i per escrit en una **pòlissa de crèdit** on es fixen les condicions de l'operació.

Entre les condicions figuren els diferents costos que depenen de la utilització que se'n faci. La càrrega financera d'aquest producte es calcula a partir de les comissions i els interessos.

Les comissions són de dos tipus:

- Comissions exigides en el moment de l'apertura.
- Comissions que es paguen en el moment de les liquidacions periòdiques.

Comissions exigides en el moment de l'apertura

Les comissions són:

- Comissió d'apertura. És un percentatge sobre el límit concedit per l'entitat financera.
- Comissió d'estudi. Es cobra per l'anàlisi i la gestió de la processió del crèdit. Acostuma a ser un percentatge sobre el límit concedit i normalment hi ha una quantitat mínima.
- Corretatge del notari. És el que cobra el notari per la seva intervenció.
- Comissió de cancel·lació anticipada. És exigible si el titular del compte de crèdit sol·licita la seva cancel·lació abans del seu venciment.
- Comissió de reclamació de la posició deutora. És exigible en gestionar la reclamació de les quantitats vençudes i no pagades.

Comissions que es paguen en el moment de les liquidacions periòdiques

Són les següents:

- Comissió de saldo de disponibilitat (no disposat), que penalitza la no-utilització de la pòlissa.
- Comissió de màxim descobert, que es paga sobre el màxim descobert que es produeix en el moment de la liquidació.
- Comissió d'administració o manteniment, que paga per cada apunt realitzat en el període de liquidació. A vegades hi ha un mínim d'apunts exempts.

Interessos

S'aplica un tipus d'interès, fix o variable, al saldo del compte. Els diferents tipus d'interès són:

- Interessos deutors. S'han de pagar en funció de les quantitats disposades per l'empresa i pel temps durant el qual n'ha disposat.
- Interessos creditors. Són interessos que l'entitat financera paga al titular del compte quan els ingressos en el compte superen les disposicions realitzades.

- Interessos de demora. Són els que es paguen per les quantitats disposades i no retornades en el moment de cancel·lar el compte.
- Interessos de descobert. S'originen quan es disposa de quantitats superiors al límit pactat pel compte. El tipus d'interès acostuma a ser molt alt.

Els interessos de cada saldo es calculen a partir de la llei de capitalització simple.

És a dir:

$$I = C_0 \cdot i \cdot n$$

Exemple del càlcul d'interessos d'una pòlissa de crèdit

L'empresa OXIGEN, SL obre el 8 de febrer una pòlissa de crèdit. El límit concedit és de 30.000 euros, la durada és d'un any i les condicions del crèdit són:

- Comissió d'obertura = 5%.
- Interès dels saldos deutors = 8%.
- Interès dels saldos creditors = 1%.
- Comissió d'obertura = 1.500 euros.
- La liquidació es produeix trimestralment, la primera el 8 d'abril.

Les operacions portades a terme al llarg del trimestre han estat:

- El 23 de febrer fa, amb càrrec a la pòlissa de crèdit, una transferència de 4.000 euros.
- El 6 de març cobra d'un client 12.000 euros que ingressa en la pòlissa de crèdit.
- El 25 de març paga, amb càrrec a la pòlissa de crèdit, una lletra de canvi de 10.000 euros.

Cal determinar el temps que dura cada saldo i calcular els interessos deutors i creditors mitjançant la fórmula:

$$I = C_0 \cdot i \cdot n$$

A la taula 2.3 es pot observar el desglossament dels interessos segons l'evolució de les operacions realitzades.

TAULA 2.3. Evolució de la línia de crèdit d'OXIGEN, SA

Dia de l'operació	Concepte de l'operació	Import deure	Import haver	Saldo	Deutor/creditor	Dies	id(*)	ic(*)
Obertura	Comissió d'obertura	1.500		1.500	D	15	4,93	
23-feb	Disposició: transfer	4.000		5.500	D	11	13,26	
6-mar	Ingrés: efectiu		12.000	6.500	C	19		3,38
25-mar	Disposició: l/c	10.000		3.500	D	14	10,74	
8-abr	Liquidació interessos							
	Interessos totals						25,55	

(*) id = interessos deutors; ic = interessos creditors

Per als primers 15 dies:

$$I = 1.500 \cdot 0,08 \cdot \frac{15}{365}$$

$$I = 4,93 \text{ €}$$

En els següents 11 dies hi ha un saldo deutor de 5.500 euros:

$$I = 5.500 \cdot 0,08 \cdot \frac{11}{365}$$

$$I = 13,26 \text{ €}$$

Successivament, amb la resta de períodes, en resulta un import total com a diferència d'interessos deutors i creditors de 25,55 euros.

Cost de la pòlissa de crèdit per la part de crèdit no disposada

Per calcular el cost que cobren les entitats financeres per la part oferta i no disposada s'han de tenir en compte les següents variables:

- **LIM DIS:** quantitat màxima de la qual es pot disposar en el crèdit bancari.
- **SMD:** saldo mitjà disposat.
- **SMND:** saldo mitjà no disposat sobre el qual l'entitat financera cobra la comissió.
- **g:** percentatge de comissió aplicable a l'SMND.

Per obtenir l'import de la comissió per aquest concepte s'aplica l'expressió matemàtica següent:

$$SMD = \sum \left(\text{saldo deutor} \cdot \frac{\text{nombre de dies del saldo}}{\text{nombre de dies del període de liquidació}} \right)$$

$$SMND = LIM DIS - SMD$$

$$C_{SMND} = SMND \cdot g$$

Exemple del càlcul de les comissions pel crèdit no disposat

En la línia de crèdit de l'exemple anterior hi ha una comissió del 0,4% sobre l'import no disposat durant cada període de liquidació. Calculeu la comissió que s'aplicarà a l'exemple anterior.

$$SMD = \left(1.500 \cdot \frac{15}{90} \right) + \left(5.500 \cdot \frac{11}{90} \right) + \left(3.500 \cdot \frac{14}{90} \right)$$

$$SMD = 1.466,67 \text{ €}$$

$$SMND = 30.000 - 1.466,67$$

$$SMND = 28.533,33 \text{ euros}$$

$$C_{SMND} = 28.533,33 \cdot \frac{0,4}{100}$$

$$C_{SMND} = 114,13 \text{ €}$$

2.3.3 Negociació d'efectes comercials

El descompte d'efectes es pot fer de manera continuada o ocasional. Si la relació entre l'entitat que cedeix els efectes i l'entitat financera és continuada es contracta una línia de descompte, on s'indiquen les condicions per a la negociació de diversos efectes comercials de manera simultània. El conjunt d'efectes que es descompten simultàniament reben el nom de remeses d'efectes. Els contractes mitjançant els quals s'instrumentalitzen les línies de crèdit estableixen les següents condicions:

- **Límit màxim** d'efectes que es poden descomptar al mateix temps.
- **Període màxim de bestreta**, és a dir, el termini màxim en dies des de la data de descompte fins al seu venciment.
- **Tipus d'interès del descompte**.
- **Període mínim d'antelació** en el moment del venciment en què s'han de presentar els efectes al descompte. Normalment es demanen 15 dies.
- **Comissions i despeses** aplicables a cada efecte que es presenta al descompte. Entre d'altres, la comissió de negociació, que és un percentatge sobre el valor nominal de l'efecte (normalment s'estableix un mínim) i altres despeses, que poden ser fixes o variables (correu, etc.). Aquestes són diferents segons el resultat de la negociació entre l'entitat financera i l'entitat propietària dels efectes.

Càlcul de l'efectiu

Normalment, en els descomptes d'efectes s'inclou la clàusula "Si se'n comprova la conformitat", que implica que si el lliurat no paga, l'entitat financera cobra a l'antic beneficiari, carregant en el seu compte la quantitat avançada més una comissió.

El descompte comercial aplicable a l'efecte D_c està en funció de:

- **N** Nominal de l'efecte.
- **d** Tipus d'interès del descompte.
- **n** Nombre de dies que s'avança l'import de l'efecte.

$$D_c = N \cdot d \cdot n$$

L'efectiu **E** que rebrà l'empresa que aporta els efectes comercials es calcularà a partir de les comissions que depenen del nominal de l'efecte descomptat i de les despeses **G** aplicables a l'operació.

La comissió aplicada s'obté agafant la més gran entre **g**, percentatge sobre el nominal, o **M**, quantitat fixa (mínima) en cas que l'anterior no arribi a aquest import.

Per tant:

$$(1) E = N - D_c - N \cdot g - G$$

Tenint en compte que:

$$(2) D_c = N \cdot d \cdot \frac{n}{365}$$

Substituint el valor de D_c de l'expressió (2) en l'expressió (1):

$$E = N - N \cdot d \cdot \frac{n}{365} - N \cdot g - G$$

Aplicant (N) com a factor comú, obtindrem l'efectiu quan la comissió assoleix l'import mínim:

$$E = N \cdot \left(1 - g - d \cdot \frac{n}{365}\right) - G$$

Quan la comissió no assoleixi l'import mínim s'aplicarà l'import fix M:

$$(3) E = N \cdot \left(1 - d \cdot \frac{n}{365}\right) - M - G$$

Exemple d'un descompte d'efectes

Una empresa descompta una lletra de canvi d'un nominal de 2.200 euros amb un venciment a 60 dies. Calculeu l'efectiu.

Les condicions del descompte són les següents:

- Interès de descompte (d) = 6,5% anual.
- Comissió del 0,7% amb un mínim de 12 euros.
- Altres despeses (G) = 1,75 euros.

Com a primer pas cal calcular la comissió a aplicar.

$$Comissió = 2.200 \cdot \frac{0,7}{100} = 15,4$$

Com que 15,4 és superior als 12 d'import mínim, s'aplicarà el càlcul de l'efectiu mitjançant la fórmula (3).

$$E = 2.200 \cdot \left(1 - 0,065 \cdot \frac{60}{365} - 0,007\right) - 1,75$$

$$E = 2.161,1 \text{ €}$$

L'import que efectivament es rebrà dels 2.200 nominals serà de 2.161,1 euros.

2.3.4 El facturatge o 'factoring'

Les entitats financeres ofereixen als seus clients el producte financer lligat a les factures anomenat facturatge, i que consisteix en la prestació de diferents serveis a concretar per les parts:

- Estudi de la cartera de clients de l'empresa contractant. L'empresa factor analitza la cartera de deutors del seu client i els classifica amb l'objectiu de

determinar el volum total de cessió de drets de cobrament i els percentatges i el volum per client.

- Gestió de la cartera de clients de l'empresa que cedeix els drets de cobrament. En aquest cas, l'empresa factor controla i administra les factures del seu client. Aquest control li permet informar periòdicament al seu client sobre les incidències respecte del cobrament de les diferents factures i de l'estat del compte de cada deutor.
- Gestió dels cobraments cedits. El factor s'encarrega de la gestió i del cobrament dels crèdits cedits. Si el facturatge és amb finançament és habitual que el factor liquidi de manera immediata entre el 80 i el 90 de cada factura. Quan es cobren els crèdits, el factor liquida la quantitat no finançada.
- Serveis administratius. El factor elabora la comptabilitat de les vendes i dels cobraments del seu client.

Tipus de facturatge

Els tipus de facturatge són els següents:

- **Facturatge sense recurs.** Implica que l'entitat financera que ofereix el servei de facturatge assumeix el risc de l'impagament dels deutors de l'empresa amb qui ha establert la relació contractual.
- **Facturatge amb recurs.** És el cas contrari a l'anterior, on, en cas d'impagament dels deutors, l'entitat financera reclamarà al seu client els imports pendents de cobrament.
- **Facturatge amb finançament.** L'empresa de facturatge avança els fons dels drets de cobrament cedits.
- **Facturatge sense finançament.** L'empresa factor només gestiona el pagament dels documents cedits.

Costos del facturatge

Els costos són els següents:

- **Costos financers** o interessos. S'apliquen sobre les bestretes del finançament en funció del temps que s'avancen les quantitats.
- **Tarifa del facturatge.** Percentatge sobre les factures cedides.
- **Comissions:**
 - Obertura i estudi de la cartera de clients. Acostuma a ser un percentatge sobre la quantitat contractada o sobre el límit de risc.
 - Cessió. Es cobra sobre l'import de la factura a cedir.

- Gestió de cobrament. En funció del nominal de cada factura vençuda, de l'import total de la línia acordada i del termini de venciment de les factures.
- Cessions mínimes. Percentatge del nominal de les factures compromeses i no cedides.
- Manipulació de documents. Acostuma ser un fix per document.

Exemple del cost efectiu del facturatge

L'empresa de neteja LA FREGADERA, SA vol conèixer quants diners li avançaran i el cost efectiu si contracta un factor per a una remesa de 800.000 euros. Les condicions d'aquesta operació són les següents:

- Comissió de cessió = 1,75%.
- Venciment de l'operació = 120 dies.
- Interès = 3,5% anual.
- Bestreta = 90% de les factures.

Caldrà calcular les diferents comissions, despeses i interessos.

$$\text{Import que es finança} = 800.000 \cdot \frac{90}{100} = 720.000 \text{ €}$$

$$\text{Comissió de cessió} = 800.000 \cdot \frac{1,75}{100} = 14.000 \text{ €}$$

$$\text{Interessos corresponents a bestreta} = 720.000 \cdot 0,035 \cdot \frac{120}{365} = 8.284,93 \text{ €}$$

$$\text{Quantitat que l'empresa rep per avançat} = 720.000 - 14.000 - 8.284,93 = 697.715,07 \text{ €}$$

Al venciment, un cop realitzat el cobrament, el factor abona al seu client l'import dels 80.000 euros que restaven.

El cost efectiu corresponent a l'operació és:

$$\text{Líquid rebut} \cdot i \cdot n = \text{comissió} + \text{interessos}$$

$$697.715,07 \cdot i \cdot \frac{120}{365} = 14.000 + 8.284,99$$

$$i = 22.284,99 \cdot \frac{365}{120 \cdot 697.715,07}$$

$$i = 0,0971 = 9,71\%$$

El client rebrà finalment un total de 777.715,07 euros dels 800.000 euros de la remesa, que representen un cost efectiu del 9,71% anual.

2.4 Cost de les fonts de finançament aliè a llarg termini

El finançament aliè a llarg termini és el que les empreses obtenen de fonts externes i que cal retornar en un termini superior a l'any, entre les quals trobem:

- préstec a llarg termini

- emprèstits
- lísing
- rènting

2.4.1 Préstecs a llarg termini

Una de les principals fonts de finançament que ha de gestionar l'empresa i que ha de servir per obtenir recursos destinats a la inversió estructural de l'empresa són els préstecs a llarg termini.

El **préstec** és una operació financera mitjançant la qual un prestador lliura uns diners a un prestatari, que haurà de pagar les despeses i comissions de l'operació, a més de comprometre's a retornar el capital prestat més els corresponents interessos.

Les característiques dels préstecs a llarg termini són les següents:

- Hi intervenen dues parts: el prestador, que cedeix un capital a canvi d'una remuneració, i el prestatari, que és el beneficiari del préstec que ha de retornar complint les condicions pactades amb el prestador.
- **Tipus d'interès**, que pot ser fix o variable.
- **Període de devolució**, que és el temps que concedeix el prestador al prestatari per tal que aquest últim retorni els diners.
- Com a **garantia** exigida s'utilitzen avals, garanties personals i garanties reals.
 - Una garantia personal és aquella en què el prestatari respon amb tots els béns i drets, tant presents com futurs, davant el prestador.
 - Un dret real consisteix a deixar com a penyora un bé moble o immoble que té un valor superior al del préstec. En cas que el prestatari no pagui al prestador, aquest prendrà la penyora per cobrar el deute.
 - L'aval personal és la garantia que presenta una tercera persona que, amb el seu patrimoni, es fa responsable del reintegrament del préstec en cas d'impagament.
 - Aval bancari és el que dona una entitat financera assumint fer-se càrrec dels deutes del prestatari en cas d'impagament.
- **Modalitat d'amortització**. L'amortització d'un préstec és la manera mitjançant la qual es retorna el préstec i el pagament dels interessos.

Els aspectes més importants que un prestador té en compte a l'hora de concedir un préstec són els següents:

Cobrar el deute del salari

En cas d'impagament, les entitats financeres poden arribar a cobrar els diners del deute directament; per exemple, del salari d'una persona. El que l'entitat financera pot deduir d'una nòmina està marcat per llei i no pot ser superior al SMI (salari mínim interprofessional).

- Quina és la capacitat teòrica que el demandant del préstec té per retornar la quantitat demanada.
- Quins recursos genera l'empresa sol·licitant i com els produeix.
- Com pot recuperar el préstec en cas que el prestatari no pagui.
- Determinar la quantitat que es concedeix respecte al capital total sol·licitat. Normalment, les entitats financeres no concedeixen la totalitat del que es demana.

Per obtenir el préstec, el prestatari acostuma a necessitar la següent documentació:

- Documents identificatius com el DNI-CIF, permís de residència, estatuts de la societat... També es poden demanar documents sobre l'activitat empresarial o laboral, el pla d'empresa...
- Documents que acreditin la situació econòmica i patrimonial, com la declaració de la renda, nòmines, etc., en persones físiques, i declaracions trimestrals de l'IVA, balanços, etc., les societats.
- Documents justificatius de la destinació del capital sol·licitat, com ara una descripció detallada del projecte al qual es destinaran els fons demanats a través del pla d'empresa...

Amortització de préstecs

Bàsicament, els sistemes d'amortització de préstecs són tres:

- sistema americà
- sistema de quotes d'amortització constants
- sistema francès

Els elements comuns són:

- El principal del préstec C_0 , és a dir, la quantitat que rep l'empresa per tal de finançar la inversió.
- Quotes o desemborsaments a_n , que inclouen la devolució del principal i el pagament dels interessos:

$$a_n = A_n + I_n$$

On:

- I_n és la quota d'interès, import que té per finalitat liquidar els interessos del període; en aquest cas, el període n .

- A_n és la quota d'amortització, és a dir, la quantitat de diners destinats a reemborsar el capital prestat. Per tant, la suma de totes les quotes d'amortització ha de ser igual al capital prestat:

$$C_0 = \sum_{k=1}^n A_k$$

Sistema americà

El sistema americà d'amortització de préstecs es caracteritza perquè el capital prestat es retorna en un sol pagament, però al final de cada període de capitalització es paguen els interessos generats.

Les quotes anuals són totes iguals excepte l'última, en què a més dels interessos també és retorna l'import inicial del préstec:

$$a_1 = a_2 = a_3 = \dots = a_{n-1} = C_0 \cdot i$$

$$a_n = C_0 + I_n = C_0 + C_0 \cdot i$$

El capital pendent d'amortitzar al llarg de la vida del préstec és el mateix excepte l'última quota, en la qual es retorna l'import del principal del préstec:

$$A_1 = A_2 = A_3 = \dots = A_{n-1} = 0$$

$$A_n = C_0$$

Els interessos que es paguen al llarg de la vida del préstec, sempre que no es modifiqui el tipus, són també els mateixos.

Exemple d'amortització de préstec pel sistema americà

L'empresa TAXSI, SA ha obtingut un préstec de 100.000 euros per tal d'augmentar la flota de vehicles. Aquest préstec té una durada de 10 anys i s'haurà d'amortitzar pel sistema americà. El tipus d'interès aplicat a l'operació és del 6% TAE. Cal determinar les anualitats que amortitzen el préstec:

$$a_1 = a_2 = a_3 = \dots = a_9 = C_0 \cdot i = 100.000 \cdot 0,06 = 6.000 \text{ €}$$

$$a_{10} = C_0 \cdot i + C_0 = 6.000 + 100.000 = 106.000 \text{ €}$$

Sistema de quotes d'amortització constants

Aquest mètode es basa en el fet que cada desemborsament inclou la mateixa quantitat de devolució del principal:

$$C_0 = A_1 + A_2 + A_3 + \dots + A_n = n \cdot A$$

d'on es dedueix que:

$$A = \frac{C_0}{n}$$

Normalment, les dades corresponents a l'amortització del préstec es presenten amb els anomenats quadres d'amortització.

Quadre d'amortització d'un préstec amb quotes constants

A l'última fila de la taula 2.4 s'indica l'ordre que cal seguir per determinar les dades de l'amortització.

TAULA 2.4. Quadre d'amortització amb sistema de quotes constants

Període (S)	Quota o desemborsament (a_s)	Interessos (I_s)	Quota amortització (A_s)	Capital amortitzat (M_s)	Capital viu (C_s)
0	-	-	-	-	C_0
1	$a_1 = I_1 + A_1$	$I_1 = C_0 \cdot i$	C_0/n	$M_1 = A_1$	$C_1 = C_0 - A_1$
2	$a_2 = I_2 + A_2$	$I_2 = C_1 \cdot i$	C_0/n	$M_2 = A_1 + A_2$	$C_2 = C_1 - A_2$
3	$a_3 = I_3 + A_3$	$I_3 = C_2 \cdot i$	C_0/n	$M_3 = A_1 + A_2 + A_3$	$C_3 = C_2 - A_3$
...					
n	$a_n = I_n + A_n$	$I_n = C_{n-1} \cdot i$	C_0/n	$M_n = A_1 + \dots + A_n$	$C_n = C_{n-1} - A_n = 0$
Ordre de càlcul	5è	4t	1r	2n	3r

Per tant, com es pot observar, al quadre l'ordre de càlcul i les fórmules emprades han estat:

1. Determinació de les quotes d'amortització (A_s): $A = \frac{C_0}{n}$
2. S'obté la columna del capital amortitzat (M_s) sabent que: $M_s = \sum_{s=1}^n A_s$
3. Es calcula la columna del capital viu (C_s) o pendent d'amortitzar: $C_s = C_{s-1} - M_s$
4. Es determinen les quotes d'interès (I_s): $I_s = C_{s-1} \cdot i$
5. S'emplena la columna corresponent als termes d'amortització (a_s): $a_s = I_s + A_s$

Exemple d'un quadre d'amortització d'un préstec de quotes constants

L'empresa FRIGA, SA, que fabrica neveres, sol·licita al seu banc un préstec de 70.000 euros. L'amortització es farà pel sistema de quotes constant en quatre anys, pagant-se el primer terme amortitzatiu al final del primer any de la concessió. El TAE que s'aplica a aquesta operació és del 8%. Elaboreu el quadre d'amortització (taula 2.5).

TAULA 2.5. Quadre d'amortització de FRIGA, SA

Període (S)	Quota o desemborsament (a_s)	Interessos (I_s)	Quota amortització (A_s)	Capital amortitzat (M_s)	Capital viu (C_s)
0					70.000
1	23.100	5.600	17.500	17.500	52.500
2	21.700	4.200	17.500	35.000	35.000
3	20.300	2.800	17.500	52.500	17.500
4	18.900	1.400	17.500	70.000	0

Sistema francès

Aquest sistema es caracteritza perquè les quotes a desemborsar (capital + interessos) són constants al llarg del temps:

$$a_1 = a_2 = a_3 = \dots = a_n$$

L'equació per determinar la quantitat dels termes d'amortització s'extrau a partir del concepte de renda i es defineix com:

$$a = \frac{C_0}{a_n | i}$$

$$(1) a = C_0 \cdot \left(\frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} \right)$$

Elaborarem el quadre d'amortització segons la taula 2.6. A l'última fila de la taula s'indica l'ordre que cal seguir per determinar les dades de l'amortització.

Renda financera

Una renda és una successió de capitals que estan disponibles durant venciments diferents i determinats. Cada capital es denomina terme de la renda, i el temps que passa des de que venç un capital fins al venciment del següent és el període que són equidistants. Si el venciment és a l'inici del període, es parla de rendes prepagables i si és al final, postpagables.

TAULA 2.6. Quadre d'amortització del sistema francès

Període (S)	Terme d'amortització (a_s)	Interessos (I_s)	Quota amortització (A_s)	Capital amortitzat (M_s)	Capital viu (C_s)
0	-	-	-	-	C_0
1	a (segons fórmula (1))	$I_1 = C_0 \cdot i$	$A_1 = a - I_1$	$M_1 = A_1$	$C_1 = C_0 - A_1$
2	a	$I_2 = C_1 \cdot i$	$A_2 = a - I_2$	$M_2 = A_1 + A_2$	$C_2 = C_1 - A_2$
3	a	$I_3 = C_2 \cdot i$	$A_3 = a - I_3$	$M_3 = A_1 + A_2 + A_3$	$C_3 = C_2 - A_3$
...					
n	a	$I_n = C_{n-1} \cdot i$	$A_n = a - I_n$	$M_n = A_1 + \dots + A_n$	$C_n = C_{n-1} - A_n = 0$
Ordre de càlcul	1r	2n	3r	4t	5è

Exemple d'un quadre d'amortització d'un préstec pel sistema francès

Una empresa demana un préstec de 10.000 euros que haurà de retornar al cap de 4 anys. Cal elaborar el quadre d'amortització pel mètode francès tenint en compte que els termes d'amortització es paguen al final de cada període i que s'aplica un TAE del 6,5%.

Es calcularà la primera fila del quadre.

En primer lloc, cal trobar el valor del terme d'amortització (a):

$$a = 10.000 \cdot \left(\frac{0,065}{1 - (1 + 0,065)^{-4}} \right) = 2.919,03$$

A continuació es calcula (I_1):

$$I_1 = C_0 \cdot i = 10.000 \cdot 0,065 = 650$$

La primera quota d'amortització serà:

$$A_1 = a - I_1 = 2.919,03 - 650 = 2.269,03$$

Per tant, el capital amortitzat (M_1) resulta:

$$M_1 = A_1 = 2.269,03$$

i el capital viu o pendent (C_1) ascendeix a:

$$C_1 = C_0 - M_1 = 10.000 - 2.269,03 = 7.730,97 \text{ €}$$

A continuació, i seguint el mateix procediment, es calcularan la resta de files completant el quadre d'amortització (veure taula 2.7).

TAULA 2.7. Quadre amortització mètode francès

Període (S)	Terme d'amortització (a _s)	Interessos (I _s)	Quota amortització (A _s)	Capital amortitzat (M _s)	Capital viu (C _s)
0					10.000
1	2.919,03	650	2.269,23	2.269,23	7.730,77
2	2.919,03	502,5	2.416,53	4.685,76	5.314,24
3	2.919,03	345,42	2.573,60	7.259,36	2.740,64
4	2.919,03	178,14	2.740,92	10.000	0

2.4.2 Emprèstits

L'emprèstit s'utilitza per captar grans quantitats de recursos que, pel risc i el volum, un sol prestador seria molt difícil que ho pogués facilitar, o quan el cost demanat per les entitats financeres és molt elevat.

Les empreses que emeten l'emprèstit el poden intentar col·locar entre diversos inversors que volen obtenir un rendiment per ells mateixos o a través d'una entitat financera. Aquest préstec es divideix en parts alíquotas (iguals) negociables anomenades **obligacions**, bons o pagarés, és a dir, es poden vendre abans del seu moment de reemborsament.

La terminologia més comuna utilitzada en les emissions d'emprèstits és la següent:

- **L'entitat emissora:** persona jurídica que rep el capital dividit en fraccions alíquotas (obligacions) i es compromet al pagament d'interessos i al retorn del capital segons les condicions de l'emissió.
- **Obligacionistes:** persones físiques o jurídiques que compren els títols.
- **Valor nominal:** import que figura en el títol i sobre el qual es calculen els interessos.
- **Tipus d'interès:** rendiment que rebrà l'obligacionista o prestador.
- **Preu d'emissió:** preu al qual es ven el títol. Pot ser igual, superior o inferior al nominal.
- **Termini d'amortització:** període de temps en què l'empresa ha de retornar el capital rebut.
- **Preu de reemborsament:** quantitat de diners que es paga al propietari del títol en el moment del seu venciment. Pot ser igual o superior al valor nominal.

- **Títols vius:** l'amortització dels títols es pot produir una sola vegada o en diverses. Es pot amortitzar una part de la totalitat dels títols, en què els no amortitzats seran els títols vius.

Per tal que els prestadors tinguin la seguretat del reemborsament dels seus diners, les emissions dels emprèstits les pot garantir un banc o un grup de bancs que constitueixen el que es denomina sindicat bancari.

Existeixen obligacions garantides que són aquelles respecte de les quals s'utilitza un bé del patrimoni de l'empresa com a garantia del deute. És freqüent la garantia hipotecària.

Efectiu rebut per un emprèstít

Quan una empresa emet un emprèstít ha de tenir en compte el valor de l'emissió, les despeses d'emissió, els interessos, l'efectiu rebut i els reemborsaments.

Exemple d'emissió d'un emprèstít

Una empresa constructora fa una emissió d'un emprèstít. Aquest emprèstít està format per 9.000 obligacions de 500 euros cadascuna. L'emissió es fa a la par i el reemborsament també. Les obligacions vives produeixen uns interessos del 5,5% efectiu anual, i cada any s'amortitzen 1.000 obligacions. Les despeses de l'emprèstít són de 10.000 euros. Cal calcular el valor d'emissió, l'efectiu rebut, el valor de l'emissió i el reemborsament anual.

a) Valor d'emissió:

$$\text{Valor d'emissió} = \text{nombre obligacions} \cdot \text{valor nominal de cada títol}$$

$$\text{Valor d'emissió} = 9.000 \cdot 500 = 4.500.000 \text{ €}$$

b) Efectiu rebut:

$$\text{Efectiu rebut} = \text{valor emissió} - \text{despeses emissió}$$

$$\text{Efectiu rebut} = 4.500.000 - 10.000 = 4.490.000 \text{ €}$$

c) Interessos del primer any:

$$I_1 = C_0 \cdot i$$

$$I_1 = 4.500.000 \cdot 0,055 = 247.500 \text{ €}$$

d) Reemborsament anual:

$$\text{Reemborsament anual} = \text{nombre obligacions} \cdot \text{nominal}$$

$$\text{Reemborsament 1r any} = 1.000 \cdot 500 = 500.000 \text{ €}$$

El segon any, els títols vius són 9.000, amb els quals s'han de remunerar els interessos i amortitzar altres 1.000 títols.

2.4.3 Lísing

El lísing és un procediment mitjançant el qual una empresa pot disposar d'un element de l'immobilitzat durant un temps, al final del qual se'n pot convertir en propietària si paga un import igual a l'assenyalat com a valor residual.

Quan una empresa necessita un element de l'immobilitzat contacta amb diferents productors i/o distribuïdors demanant pressupostos, seleccionant el model més adequat i l'oferta més interessant. El següent pas consisteix a contactar amb la seva entitat financera per proposar l'operació de lísing. L'entitat financera estudia la viabilitat del projecte i, un cop acceptada l'operació, compra l'equip al proveïdor proposat pel seu client.

El contracte d'arrendament financer **lísing** permet a l'empresa disposar d'un equip o bé d'immobilitzat a canvi de pagar les corresponents quotes d'arrendament a la companyia financera.

Costos del lísing

La quota mensual depèn del tipus d'interès aplicat a l'operació. Normalment, a cada client se li ofereix un tipus d'interès diferent en funció de la seva solvència, volum de negoci i altres paràmetres econòmics. Aquests tipus d'interès poden ser fixos o variables.

Les quotes d'arrendament apareixen en el contracte en el qual es distingeix entre la recuperació del cost del bé per l'entitat arrendadora i la càrrega financera corresponent. A diferència de l'adquisició d'un bé on s'han de realitzar les respectives amortitzacions, aquestes quotes són fiscalment deduïbles com a despesa.

A l'hora de calcular els costos que es produeixen en una operació de lísing cal tenir en compte:

- La **comissió d'obertura i d'estudi**, que pot ser un percentatge sobre el valor del bé o una quantitat fixa.
- La **càrrega financera**, que són els interessos produïts per l'operació.
- L'**assegurança** dels béns objecte del contracte.
- Les **despeses de cobrament**. No és freqüent, però es poden cobrar despeses de gestió (p. ex., domiciliacions).
- Els **impostos**. S'ha de pagar IVA per les quotes i el valor residual.

El cost de les operacions s'acostuma a calcular pel sistema francès. El pagament del lloguer és periòdic i prepagable, és a dir, es liquida a l'inici del període de capitalització. L'última quota es correspon amb el valor residual del bé. És

habitual pactar una quota que inclou l'amortització del bé més els interessos prepagables.

L'equació d'equivalència financera entre la prestació i la contraprestació en una operació de lísing és:

$$Preu\ del\ bé = valor\ actual\ d'una\ renda\ de\ n\ periodes\ prepagable + d'una\ última\ despesa\ (valor\ residual)$$

Exemple del cost d'una operació de lísing

Una empresa finança la compra d'un camió mitjançant lísing. El seu cost al comptat és de 85.000 €, el contracte té una durada de 10 anys i els pagaments són anuals i prepagables. En finalitzar el desè any té el dret de quedar-se el camió pagant el seu valor residual, que ascendeix a 5.000 €. L'interès al qual es fa l'operació és del 8% TAE. Calcular la quota anual que haurà de pagar.

Durant els 10 anys de durada del lísing es farà el mateix desemborsament, i en finalitzar el desè any es pagarà el valor residual.

Les quotes que es paguen anualment són una renda prepagable, ja que es fa al principi de cada període i per tant s'opta:

$$V_{a_n|i} = (1+i) \cdot \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

Si Q és la quota anual i P és el cost al comptat:

$$P = Q \cdot (1+i) \cdot \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

Substituint pels valors corresponents:

$$85.000 = Q \cdot (1 + 0,08) \cdot \frac{1 - (1 + 0,08)^{-10}}{0,08}$$

$$Q = 11.729,17 \text{ €}$$

Anualment, l'empresa haurà de pagar 11.729,17 €.

L'últim any podria quedar-se el camió abonant 5.000 € del seu valor residual.

Van-i

Expressió núu del valor actual d'una renda que permet moure n capitals equidistants entre si fins al seu origen a una taxa d'interès i .

2.4.4 Rènting

A diferència del lísing, en el rènting l'empresa paga unes quotes per l'arrendament d'un element de l'immobilitzat, però normalment al final del contracte no té dret a adquirir el bé en propietat.

Quan l'empresa decideix llogar un equip i ha decidit quin necessita contacta amb empreses especialitzades en operacions de rènting. La companyia arrendadora ja té el bé en propietat, o bé el compra i el posa a disposició de l'empresa. Es formalitza el contracte de rènting i l'empresa arrendadora posa a disposició de l'arrendatària el bé en qüestió i li presta els serveis pactats.

La companyia de **rènting** fixa una quota de lloguer en funció del preu del bé i dels serveis addicionals que s'ofereixen, com per exemple les reparacions, el manteniment...

Les quotes a pagar han d'aparèixer en el contracte. En el rènting és habitual demanar que l'arrendatari faci front com a aval a l'import d'una o dues quotes, sense exigir més garanties.

Costos del rènting

El cost del rènting és bàsicament la quota de lloguer. Aquest pot variar depenent dels serveis contractats o d'altres indicadors com, per exemple, en els casos de vehicles, dels kilòmetres recorreguts.

Exemple del cost del rènting

Una empresa necessita un vehicle per a l'equip comercial i decideix sol·licitar-lo a través d'un contracte de rènting a una empresa especialitzada en aquest producte.

El contracte té una durada de quatre anys, durant els quals es pagarà a l'inici de cada mes una quota de 400 euros. Aquesta quota inclourà l'assegurança, les reparacions, les revisions del vehicle i el canvi bianual de pneumàtics.

El costos de la disposició del vehicle seran els 400 euros de quota més el combustible que gastarà.

2.4.5 Aplicacions informàtiques i càlcul de costos financers

El desenvolupament de les tecnologies de la informació permet, de manera senzilla i a través de diversos programaris o fins i tot *online*, fer els càlculs dels costos financers dels productes més habituals.

Les funcions pròpies dels fulls de càlcul (Calc de Libreoffice, Excel de Office...) ens permeten calcular, entre d'altres, les quotes amortització, les taxes de descompte, la TAE, l'interès segons les taxes d'amortització, l'interès simple i compost, etc., i la possibilitat d'elaborar quadres d'amortització en funció del mètode triat.

Existeix també a través d'internet l'accés a simuladors i calculadores financeres de diferents productes, com els préstecs, el lísing, etc., amb què es poden calcular les quotes, els interessos, el refinançament, etc. Entre altres webs, trobem la del Banc d'Espanya i les d'altres entitats financeres.

Als annexos podeu trobar diversos simuladors i calculadores financeres.

3. Rendibilitat de les inversions, solvència i eficàcia de l'empresa

Les empreses intenten saber si les inversions poden o no ser rendibles. Malgrat que algunes de les dades de les quals es pot disposar per fer aquesta anàlisi són previsions, sempre és millor una anàlisi que no fer-ne cap, ja que l'aproximació a la realitat sempre serà més real. Òbviament, de la rendibilitat d'aquestes inversions també en dependrà la solvència i l'eficàcia global de l'empresa. En aquesta unitat es tracta l'anàlisi de la rendibilitat de les inversions i de la solvència i eficàcia de l'empresa.

3.1 Característiques financeres d'una inversió

Per analitzar la viabilitat o no d'una inversió cal tenir en compte:

- Desemborsament inicial (D_0). És la quantitat que es paga en el moment de fer la inversió.
- Durada temporal de la inversió (n) o vida útil. És el nombre d'anys durant els quals es produirà.
- Sortides de diners (P_i) com a conseqüència del pagament de la inversió i/o del manteniment de la seva vida útil. Per exemple, les reparacions, els costos laborals, etc., on (i) és el número de període i P_1 serien els pagaments realitzats durant el primer període.
- Entrades de diners (C_i) en relació amb els cobraments previstos per la inversió.
- Fluxos nets de caixa (*cash-flow*). És la diferència entre els cobraments (C_i) i els pagaments (P_i) que suporta l'empresa durant cadascun dels (n) períodes que dura la inversió.

$$F_i = C_i - P_i$$

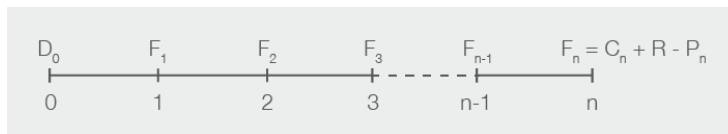
- Valor residual (R). És el valor que s'espera que tingui la inversió al final de la seva vida activa o útil. El valor residual formarà part dels cobraments de l'últim flux de caixa.

3.2 Representació gràfica d'una inversió

En un segment horitzontal es representa la durada temporal de la inversió. Aquesta durada es divideix en (n) períodes de temps. Els pagaments representen una

sortida de diners, per la qual cosa portaran signe negatiu (-), mentre que els cobraments representen entrades de diners i tindran signe (+) (vegeu la figura 3.1):

FIGURA 3.1. Diagrama temporal d'una inversió



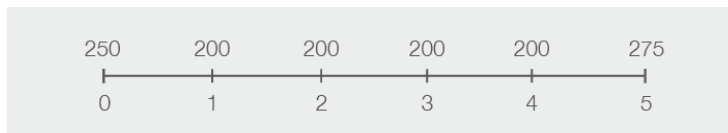
Exemple del diagrama temporal d'una inversió

FIL, SA compra una màquina per 500 u.m. per dur a terme un projecte d'inversió que durarà 5 anys. Lliura 250 u.m. en el moment de l'adquisició i espera obtenir en cadascun dels anys uns cobraments de 300 u.m. i fer uns pagaments de 100 u.m. Al final del cinquè any espera poder vendre la màquina per 75 u.m.

- $D_0 = 250$ u.m.
- $F_1 = C_1 - P_1 = 300$ u.m. - 100 u.m. = 200 u.m.
- $F_2 = C_2 - P_2 = 300$ u.m. - 100 u.m. = 200 u.m.
- $F_3 = C_3 - P_3 = 300$ u.m. - 100 u.m. = 200 u.m.
- $F_4 = C_4 - P_4 = 300$ u.m. - 100 u.m. = 200 u.m.
- $F_5 = C_5 - P_5 + R = 300$ u.m. - 100 u.m. + 75 u.m. = 275 u.m.

La representació gràfica d'aquesta inversió és la que podeu veure a la figura 3.2.

FIGURA 3.2. Representació gràfica de la inversió realitzada per FIL, SA



3.3 Mètodes de selecció d'inversions

Es tracta de valorar la viabilitat d'una inversió o de seleccionar una inversió entre diferents alternatives de manera que en tot moment se seleccioni la o les opcions que permetin maximitzar el valor de l'empresa. Aquests mètodes han de donar resposta satisfactòria a dues qüestions bàsiques:

- Si tenim una única opció d'inversió, és avantatjós dur-la a terme?
- Si tenim dos o més projectes, quin seria el més adient?

Per tal de valorar i seleccionar inversions, bàsicament hi ha dos tipus de mètodes:

- els mètodes de selecció estàtics
- els mètodes de selecció dinàmics

3.3.1 Mètodes de selecció estàtics

Per aquests mètodes, el valor del diner és constant al llarg del temps. És a dir, els fluxos de caixa tenen el mateix valor encara que es produeixin en moments diferents. No es té en compte ni l'interès ni la inflació. A la pràctica s'utilitzen per analitzar la liquiditat d'una inversió o la possibilitat de recuperar els diners invertits, la qual cosa permet obtenir una primera valoració i fer una selecció prèvia de les diferents alternatives que es presenten.

Alguns dels mètodes estàtics més utilitzats són els següents:

- Criteri del termini de recuperació o *pay-back* (T).
- Criteri del flux total i el del flux mitjà de caixa per unitat monetària invertida.

Criteri del termini de recuperació o 'pay-back' (T)

A l'hora de decidir entre diferents inversions cal considerar el benefici que se'n deriva però també el risc que comporten. Resulta clar que com més llarg és el termini de recuperació de la inversió, major risc hi ha, per la qual cosa pot ser interessant establir el termini que l'empresa tardarà a recuperar la inversió. Per tant, el termini de recuperació és una dada que cal considerar en la presa de decisions sobre projectes d'inversió amb risc.

El termini de recuperació, *pay-back*, és el temps, normalment nombre d'anys, que es trigarà a recuperar la inversió en termes de fluxos nets de caixa (*cash-flow*).

En el càlcul del *pay-back* estàtic es poden donar dues situacions:

a) Els fluxos de caixa són iguals i positius:

$$T = \frac{D_0}{F}$$

On:

- $T = \textit{pay-back}$
- $D_0 =$ desemborsament inicial
- $F =$ fluxos de caixa (iguals i positius)

b) Els fluxos de caixa són desiguals:

En aquest cas, el termini de recuperació serà el temps necessari perquè es compleixi la igualtat següent:

$$D_0 = \sum F_{1..n}$$

A l'hora de seleccionar entre diferents inversions s'escollirà la que tingui un *pay-back* més curt, perquè serà aquesta la que tindrà un **menor risc**.

Exemple del càlcul del 'pay-back' estàtic

Una empresa de reciclatge d'olis vol seleccionar la millor inversió. Les alternatives que se li presenten són les que es mostren a la taula 3.1 (F_i anual):

TAULA 3.1. Alternatives inversió

Inversió	D_0 (u.m.)	F_1 (u.m.)	F_2 (u.m.)	F_3 (u.m.)
A	400	200	200	200
B	500	100	150	200
C	700	300	350	250

Inversió (A)

En aquest cas, els fluxos de caixa són iguals. Per tant:

$$T = \frac{D_0}{F} = \frac{400}{200} = 2 \text{ anys}$$

La inversió és **recuperarà al final del segon any**.

Inversió (B)

En aquest cas, els fluxos de caixa són diferents. Si es van acumulant els esmentats fluxos ($100 + 150 + 200$) s'observa que no es recupera la inversió, perquè $500 > 450$.

$$D_0 > \sum F_{1..3}$$

Inversió (C)

A la taula 3.2 es pot observar el termini de recuperació de la inversió C.

TAULA 3.2. Termini recuperació inversió C

	$D_0/F_{1..3}$	Pendent de recuperar
Moment 0	-700	700
Any 1 (final)	300	400
Any 2 (final)	350	50
any 3 (final)	250	0
T	2 anys, 2 mesos i 12 dies	

Aquest resultat s'obté tenint en compte que cada mes del tercer any es recuperaran:

$$\frac{250 \text{ u.m.}}{12 \text{ mesos}} = 20,83 \text{ u.m./mes}$$

I com que al principi del tercer any falten 50 u.m. per recuperar, podem calcular el temps que es trigarà a recuperar-les:

$$\frac{50 \text{ u.m.}}{20,83 \text{ u.m./mes}} = 2,4 \text{ mesos}$$

i

$$30 \text{ dies/mes} \cdot 0,4 \text{ mesos} = 12 \text{ dies}$$

Com a conclusió dels tres projectes d'inversió es pot dir que **el més avantatjós és l'(A)**, perquè és el que es recupera abans i, per tant, és el que ofereix un menor risc.

Criteri del flux total i el del flux mitjà de caixa per unitat monetària invertida

Aquests criteris estàtics relacionen els fluxos nets de la inversió respecte al desemborsament i la mitjana dels fluxos respecte a la inversió inicial, respectivament. Seran preferibles les inversions que ofereixin una taxa més alta.

El primer cas es calcula dividint la suma dels fluxos de caixa de la inversió pel desemborsament inicial. Si el valor és inferior a 1 es considera que la inversió no és adient ja que el quocient indica que no s'està recuperant la inversió realitzada. Si per exemple el valor resultant és d'1,21, implica que durant la durada de la inversió aquesta genera 1,21 unitats monetàries per cada unitat invertida, és a dir, un 21%.

El flux mitjà de caixa compara el valor mitjà dels cobraments generats amb el desemborsament inicial. El seu càlcul consisteix a fer la mitjana de tots els cobraments i comparar aquest valor amb la inversió realitzada. Si per exemple el valor del quocient és 0,11 significa que la inversió genera una rendibilitat mitjana durant el període analitzat de l'11%. Seran preferibles aquelles inversions que generin una major rendibilitat mitjana en el mateix espai temporal.

3.3.2 Mètodes de selecció dinàmics

Aquests mètodes, a diferència dels estàtics, tenen en compte el moment concret durant el qual es produeix l'entrada i/o sortida de diners.

Els **mètodes de selecció dinàmics** són més realistes que els estàtics perquè les quantitats monetàries obtingudes o pagades en diferents moments tenen diferent valor en funció del tipus d'interès i de la inflació.

Els diferents mètodes dinàmics són:

- Criteri del termini de recuperació amb descompte o *pay-back* dinàmic (TD).
- Criteri del valor actual net (VAN) o valor capital (VC).
- Criteri de la taxa de rendibilitat interna (TRI).

Criteri del termini de recuperació amb descompte o 'pay-back' dinàmic (TD)

Aquest criteri és molt semblant al criteri estàtic del *pay-back*; la diferència rau en el fet que en tractar-se d'un criteri dinàmic es té en compte el temps i es valoren de manera diferent els fluxos de caixa segons el moment en què es produeixen.

El **termini de recuperació amb descompte** és el període de temps que triga a recuperar-se, en valor actual, el desemborsament inicial de la inversió.

En aquest cas, el termini de recuperació (TD) o *pay-back* dinàmic és el temps necessari perquè es compleixi la igualtat següent:

$$D_0 = \sum VA_{1..n}$$

on $VA_{1..n}$ són els valors actuals dels diferents fluxos de caixa que han d'equivaler a la inversió inicial.

A l'hora de seleccionar entre diferents inversions que recuperin la inversió inicial s'escollirà la que tingui un *pay-back* més curt, perquè ofereix un menor risc.

Exemple del càlcul del termini de recuperació dinàmic o amb descompte (TD)

Una empresa vol calcular el termini de recuperació amb descompte d'una inversió que implica un desemborsament inicial de 6.583 u.m. i uns fluxos de caixa de 3.000 u.m. el primer any; 4.000 u.m. el segon; 5.000 u.m. el tercer i 6.000 u.m. el quart. La taxa d'actualització o descompte que utilitzarà és del 4 %.

El valors actuals dels diferents fluxos de caixa seran:

- $VA_1 = \frac{3.000}{1 + 0,04} = 2.884,62$ u.m.
- $VA_2 = \frac{4.000}{(1 + 0,04)^2} = 3.698,22$ u.m.
- $VA_3 = \frac{5.000}{(1 + 0,04)^3} = 4.444,98$ u.m.
- $VA_4 = \frac{6.000}{(1 + 0,04)^4} = 5.128,83$ u.m.

Per calcular el TD operarem com en la inversió (C) de l'exemple del *pay-back* estàtic com es pot veure a la taula 3.3.

TAULA 3.3. Termini de recuperació dinàmic

	$D_0/VA_{1...4}$	Pendent de recuperar
Moment (0)	- 6.583,00	6.583,00
Any 1 (final)	2.884,62	3.698,38
Any 2 (final)	3.698,22	0,16
Any 3 (final)	4.444,98	
Any 4 (final)	5.128,83	
TD	2 anys	

Aquesta inversió es recupera, segons el *pay-back* dinàmic, al final del segon any.

Críticri del valor actual net (VAN) o valor capital (VC)

En aquest críticri es té en compte la taxa de cost del capital que hi ha en el mercat a l'hora de valorar l'equivalència del rendiment de la inversió en el període actual.

El **VAN** d'un projecte d'inversió és la diferència que hi ha entre el valor actualitzat, a la taxa de cost del capital, de les entrades netes que genera (poden ser positives o negatives) i el desemborsament inicial.

L'expressió matemàtica del VAN és:

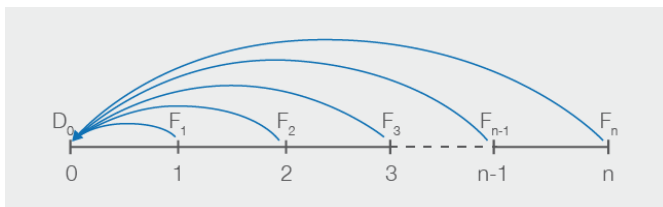
$$VAN = -D_0 + \frac{F_1}{1+r} + \frac{F_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+r)^n}$$

On:

- D_0 = desemborsament inicial.
- F_i = flux de caixa del període (i).
- r = taxa de descompte o taxa d'actualització. S'utilitza la taxa del cost del capital que permetrà finançar el projecte.

La representació gràfica del VAN es pot observar a la figura 3.3

FIGURA 3.3. Representació gràfica de la valoració d'una inversió mitjançant VAN



Els possibles valors poden ser positius, negatius o zero amb les següents interpretacions:

- **(VAN) > (0): és aconsellable fer la inversió.** El valor actual dels fluxos de caixa esperats i actualitzats a una taxa igual al cost del capital que permetran finançar el projecte són, en el seu conjunt, superiors al cost o desemborsament inicial de la inversió.
- **(VAN) = (0): el projecte d'inversió es refusarà.** El valor actual dels fluxos de caixa esperats i actualitzats a una taxa igual al cost del capital que permetran finançar el projecte són, en el seu conjunt, iguals al cost o desemborsament inicial de la inversió. És a dir, la rendibilitat de la inversió és zero.
- **(VAN) < (0): la inversió es refusarà.** El valor actual dels fluxos de caixa esperats i actualitzats a una taxa igual al cost del capital que permetran finançar el projecte són, en el seu conjunt, inferiors al cost o desemborsament inicial de la inversió.

Quan, mitjançant el VAN, s'hagi de decidir entre diverses **alternatives d'inversió**, caldrà calcular el VAN de tots els projectes i, entre els que presentin un VAN positiu, es triarà el projecte amb un valor del VAN més alt.

Avantatges i inconvenients del VAN

Si bé el mètode del VAN per valorar inversions té en compte la ponderació dels fluxos segons el moment que es generen, com a inconvenient trobem la dificultat de saber amb exactitud l'evolució de la taxa d'actualització i que es dona per fet que els fluxos es reinverteixen a la mateixa taxa de descompte.

Exemple de selecció d'una inversió mitjançant el VAN

Una empresa vol fer una inversió i necessita triar la millor segons el criteri VAN. Les tres alternatives que se li presenten són les mostrades a la taula 3.4.

TAULA 3.4. Alternatives d'inversió

Inversió	D ₀	F ₁	F ₂	F ₃
A	400	250	300	350
B	500	125	150	200
C	600	300	400	500

Quina alternativa triarà considerant que el cost dels recursos financers, per realitzar les anteriors inversions, és del 6%?

Aplicarem la següent fórmula per calcular el VAN de totes les inversions:

$$VAN = -D_0 + \frac{F_1}{1+r} + \frac{F_2}{(1+r)^2} + \frac{F_3}{(1+r)^3}$$

Inversió (A)

$$VAN_A = -400 + \frac{250}{1+0,06} + \frac{300}{(1+0,06)^2} + \frac{350}{(1+0,06)^3}$$

$$VAN_A = 396,71 \text{ u.m.}$$

Inversió (B)

$$VAN_B = -500 + \frac{125}{1+0,06} + \frac{150}{(1+0,06)^2} + \frac{200}{(1+0,06)^3}$$

$$VAN_B = -80,65 \text{ u.m.}$$

Inversió (C)

$$VAN_C = -600 + \frac{300}{1+0,06} + \frac{400}{(1+0,06)^2} + \frac{500}{(1+0,06)^3}$$

$$VAN_C = 458,83 \text{ u.m.}$$

La inversió B no és aconsellable perquè presenta un VAN negatiu. És a dir, la suma dels valors actualitzats dels fluxos de caixa a la taxa de cost del capital és inferior al desemborsament inicial o cost de la inversió. De les inversions A i C la millor és la C, perquè el seu VAN és el més alt.

Criteri de la taxa de rendibilitat interna (TRI)

A diferència del VAN, amb la TRI no trobem un valor actual sinó la taxa que ens permet recuperar el desemborsament inicial.

TRI és la **taxa d'actualització**, anomenada **r**, que permet recuperar la inversió inicial, és a dir, que atorga un valor nul al VAN.

És, per tant, la rendibilitat esperada per a la inversió o el màxim cost del passiu que pot suportar la inversió.

Matemàticament s'haurà de calcular el valor de **r** en la següent expressió:

$$0 = -D_0 + \frac{F_1}{1+r} + \frac{F_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+r)^n}$$

Per calcular aquesta taxa s'han de tenir en compte dues possible situacions: que només hi hagi fins a dos fluxos de caixa o que n'hi hagi més.

En el primer cas es pot resoldre la incògnita de la TRI com una equació de primer o segon grau en funció de si ens trobem amb un o dos fluxos, respectivament.

Exemple del càlcul de la TRI (fins a dos fluxos de caixa)

Calculeu la TRI de la inversió descrita a la taula 3.5.

TAULA 3.5. Fluxos de la inversió

Inversió	D_0	F_1	F_2
A	500	300	400

Hem de calcular la taxa de descompte (r) que faci que el VAN = 0. És a dir, s'ha de verificar que:

$$0 = -D_0 + \frac{F_1}{1+r} + \frac{F_2}{(1+r)^2}$$

Substituïm els valors coneguts en l'expressió anterior:

$$0 = -500 + \frac{300}{1+r} + \frac{400}{(1+r)^2}$$

Substituint $(1+r)$ per t obtindrem la següent expressió.

$$0 = -500 + \frac{300}{t} + \frac{400}{t^2}$$

Tenint en compte que el MCM és t^2 :

$$0 = -500 \cdot t^2 + 300 \cdot t + 400$$

Es resol l'equació de 2n grau:

$$t = \frac{-300 \pm \sqrt{300^2 - (4 \cdot (-500) \cdot 400)}}{2 \cdot (-500)}$$

Les dues solucions són $t = -0,64$ i $t = 1,24$. Com que el valor d' r no pot ser negatiu, la solució correcta és 1,24. Desfem el canvi $t = 1 + r$, que per tal de resoldre l'equació de 2n grau havíem fet al principi:

$$1,24 = 1 + r \rightarrow r = 1,24 - 1 \rightarrow r = 0,24$$

i, per tant, la TRI expressada en tant per cent és:

$$TRI = 24\%$$

En el cas que hi hagi més de dos fluxos de caixa se seguiran les següents passes:

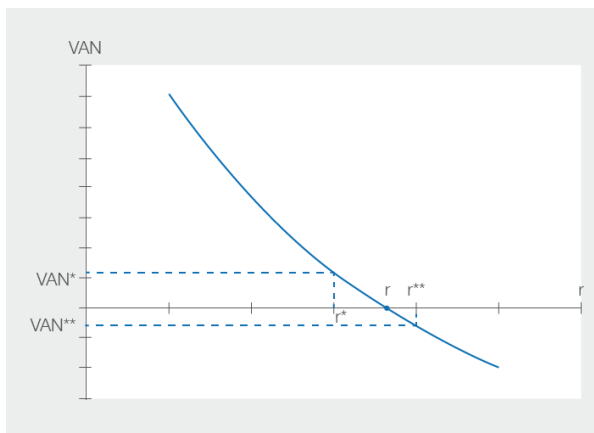
1. Es farà una taula amb l'import del VAN per a diferents valors d'(r).
2. Es representarà gràficament el VAN seguint l'exemple de la figura 3.4.
3. Un cop se sap l'interval $[r^*, r^{**}]$ on es troba la r que fa que al VAN sigui zero, es calcula la TRI.

Aquest últim càlcul es pot fer o bé per **tempteig**, és a dir, anar provant diferents valors d' r compresos a $[r^* : r^{**}]$ fins que se'n trobi un per al qual el VAN sigui al més pròxim possible a zero o per interpolació. En aquest últim s'aplica la següent fórmula:

$$r = r^* + \left(\frac{VAN^*}{VAN^* + |VAN^{**}|} \right) \cdot (r^{**} - r^*)$$

On r és en tant per cent.

FIGURA 3.4. Representació gràfica del VAN



Quan, en una fórmula, una xifra està entre dues barres verticals vol dir que hem de tenir en compte el seu valor absolut.
Per exemple: $|-45| = 45$.

Exemple del càlcul de la TRI (més de dos fluxos de caixa)

Calculeu la TRI de la inversió de la taula 3.6.

TAULA 3.6. Fluxos de la inversió

Inversió	D ₀	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄
B	1.000	400	500	600	700

$$VAN = -1.000 + \frac{400}{1+r} + \frac{500}{(1+r)^2} + \frac{600}{(1+r)^3} + \frac{700}{(1+r)^4}$$

Com que el VAN ha de ser igual a zero, i canviant (1 + r) per t, tenim:

$$0 = -1.000 + \frac{400}{t} + \frac{500}{t^2} + \frac{600}{t^3} + \frac{700}{t^4}$$

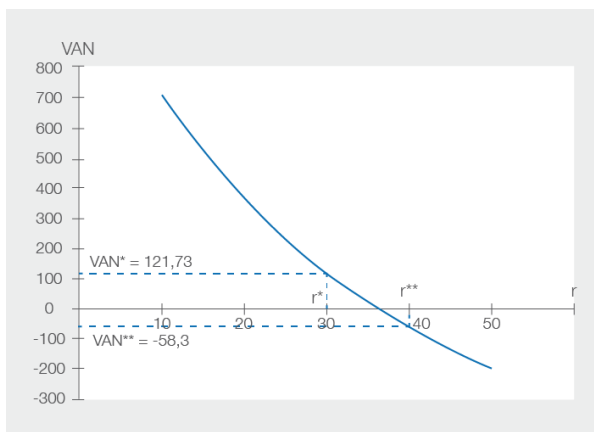
Elaborem la taula 3.7 amb els valors del VAN per a diferents valors d'r.

TAULA 3.7. Valors VAN segons diferent r

r (%)	r (tant per u)	t	VAN
10	0,1	1,1	705,75
20	0,2	1,2	365,35
30	0,3	1,3	121,73
40	0,4	1,4	-58,3
50	0,5	1,5	-195,06

Representarem aquest valors a la gràfica de la figura 3.5

FIGURA 3.5. Representació gràfica del VAN de la inversió



Com es pot observar, tant en la taula com en la figura, la r que fa que el VAN sigui zero està compresa entre els valors 30 i 40%. Caldria anar provant altres valors entre els esmentats fins que es trobés una r que fes que el VAN s'aproximi al més possible a zero. Si se segueix aquesta metodologia s'estaria calculant la TRI per tempteig.

A través de la interpolació caldria aplicar la fórmula:

$$r = r^* + \left(\frac{VAN^*}{VAN^* + |VAN^{**}|} \right) \cdot (r^{**} - r^*)$$

Substituint pels valors corresponents:

$$r = 30 + \left(\frac{121,73}{121,73 + 58,3} \right) \cdot (40 - 30)$$

$$r = 36,75\%$$

A l'hora de decidir si la inversió és interessant o no s'ha de tenir present la taxa del cost del capital que ha de finançar la inversió (i) per comparar-la amb la TRI del projecte:

- **Si $r > i$ → convé fer la inversió**, perquè la rendibilitat esperada de la inversió és superior a la taxa de cost del capital que ha de finançar el projecte.
- **Si $r \leq i$ → no convé fer la inversió**, perquè la rendibilitat esperada per la inversió no és superior a la taxa de cost del capital que ha de finançar el projecte.

Exemple de selecció d'inversions a partir de la TRI

Una empresa ha de triar entre tres inversions que presenten les següents dades (taula 3.8).

TAULA 3.8.
Alternatives d'inversió

Inversió	TRI
A	17%
B	6%
C	23%

Per quina inversió es decidiria tenint en compte que el cost de capital és del 8%?

En aquest cas es podria realitzar tant la inversió (A) com la inversió (B), perquè ambdues tenen una TRI superior a la taxa del cost del capital. Ara bé, de triar-ne una de les dues, l'empresa es decantaria per la inversió (C), perquè la seva TRI (23%) és més alta que la de la inversió (A) del (17%).

Diferències entre l'aplicació del VAN i la TRI

El mètode TRI permet comparar projectes que presenten inversions inicials i períodes completament diferents calculant la rendibilitat mínima que ofereix la inversió. S'ha de tenir en compte, però, que es basa en el supòsit que els beneficis (fluxos de caixa) derivats de la inversió es poden reinvertir a la TRI obtinguda.

En la valoració d'una inversió, l'aplicació del VAN o de la TRI comporta la mateixa valoració d'un mateix projecte d'inversió sempre que el VAN sigui positiu. En aquest cas, la TRI és sempre superior a la taxa prefixada, per la qual cosa ambdós criteris coincideixen en la valoració del projecte d'inversió a realitzar.

En la selecció entre diferents projectes d'inversió pot succeir que els dos criteris els atorguin diferents prioritats: cada mètode empra una taxa de reinversió diferent

Pel que fa a la selecció de la inversió mitjançant la TRI, en un projecte d'inversió a triar serà el que tingui un r més gran sempre que $r > i$.

Valoració d'inversions mitjançant un full de càlcul

Els fulls de càlcul faciliten molt els càlculs necessaris per valorar si és o no convenient realitzar una inversió i per seleccionar la millor de les alternatives.

Als annexos podeu trobar una web que explica com utilitzar l'Excel per calcular el VAN i la TRI d'una inversió.

en el sentit que a través del VAN se suposa que els fluxos de caixa intermedis i final es reinverteixen a la taxa de descompte i en la TRI se suposa que la reinversió dels fluxos es realitza al tipus resultant, la TRI.

La **utilització del VAN** representa una opció més conservadora, ja que no pressuposa –com ho fa la TRI- que en tot moment es pugui reinvertir a la mateixa taxa de rendibilitat interna, sobretot quan aquesta assoleix un valor especialment elevat.

3.4 Llindar de rendibilitat o punt d'equilibri

Una altra manera d'analitzar el risc econòmic és a través del **punt mort**, que també rep el nom de **punt d'equilibri o llindar de rendibilitat**. Es tracta d'un càlcul que pretén determinar la xifra de vendes necessària per tal que l'empresa tingui cobertes totes les despeses i comenci a tenir beneficis.

Per poder calcular el punt mort hem de separar els costos fixos i els costos variables de l'empresa. Algunes vegades aquesta tasca és senzilla, segons el tipus de despesa que s'analitzi, però en d'altres és complicada i cal recórrer a estimacions percentuals per determinar la proporció entre dos tipus de costos:

- Els **costos fixos**. Són aquells que no varien o no estan relacionats amb el nivell d'activitat de l'empresa. L'import és el mateix tant si el nivell de vendes és alt com si és baix. Alguns clars exemples de costos fixos són: el lloguer del local, les amortitzacions, les despeses del personal fix, els interessos de préstecs, les assegurances, els impostos municipals, etc.
- Com a **costos variables** identifiquem aquells directament relacionats amb el volum d'activitat de l'empresa. L'import és diferent en funció del nivell de vendes i varien proporcionalment a aquesta xifra. Exemples d'aquest tipus de costos són les matèries primeres, els components i les mercaderies, el personal extra o eventual, les comissions per vendes, etc.

El càlcul del punt mort es pot fer sobre xifres o unitats anuals tant del global de l'empresa com d'un servei o activitat específic.

Si el punt mort o llindar de rendibilitat (PM) implica que es cobreixen els costos, ens trobem que el benefici en aquest punt serà igual a zero.

Tenint presents les següents variables:

- IT = ingressos totals.
- P = preu.
- Q = quantitat.

El llindar de rendibilitat pot indicar a partir de quin punt és més interessant disposar de bugaderia en un hotel o contractar el servei d'una bugaderia industrial atenent al volum i als diferents costos.

- CF = costos fixos.
- CV = costos variables.
- Cvu = costos variables unitaris o mitjans.
- CT = costos totals.

Sabent que:

$$B = IT - CT$$

On:

$$B = 0$$

Per tant:

$$(1) IT = CT$$

$$(2) IT = P \cdot Q$$

Si els costos totals són la suma dels fixos i de les variables

$$CT = CF + CV$$

i

$$CV = Cvu \cdot Q$$

podem arribar a:

$$(3) CT = CF + Cvu \cdot Q$$

Substituint l'expressió dels IT de l'equació (2) i la dels CT de l'equació (3) en l'expressió (1) obtenim:

$$P \cdot Q = CF + Cvu \cdot Q$$

Aïllant Q:

$$P \cdot Q - Cvu \cdot Q = CF \rightarrow Q \cdot (P - Cvu) = CF$$

$$Q = \frac{CF}{P - Cvu}$$

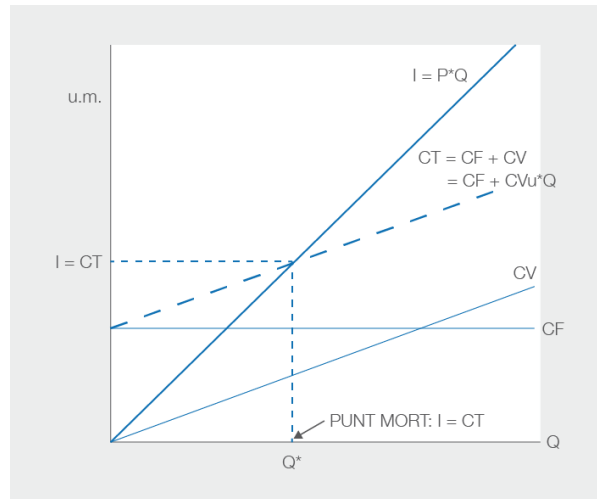
L'expressió **P-Cvu** és el marge de contribució o marge de cobertura, i és la part del preu de venda que es destina a cobrir costos fixos.

A partir del punt mort, el preu de venda dels productes únicament ha de compensar els costos variables, ja que els costos fixos ja han estat coberts totalment i la seva activitat comença a generar beneficis. Els excedents o marge del preu de venda que es destinava a compensar els costos fixos, a partir del punt d'equilibri són una generació neta de beneficis.

Es pot veure gràficament a la figura 3.6.

En ser Q la quantitat que iguala els IT i els CT, es correspon amb la definició de PM on el benefici serà zero. Llavors, la fórmula del PM, en unitats fabricades, es pot expressar com:

$$PM = \frac{CF}{P - Cvu}$$

FIGURA 3.6. Representació del punt mort o llindar de rendibilitat**Exemple del càlcul del punt mort o llindar de rendibilitat**

La panificadora FARI fabrica barres de pa que ven a 0,75 cèntims cadascuna. Els seus costos fixos són els següents:

- Personal = 4.800 euros/mes
- Manteniment = 228 euros/mes
- Amortitzacions = 87 euros /mes
- Lloguer = 330 euros/mes

Té, a més, uns costos variables (farina, llevat, sal aigua...) de 0,30 cèntims per barra de pa fabricada. A partir de quina producció mensual començarà a obtenir beneficis?

Aplicant la fórmula del punt mort:

$$PM(\text{unitats fabricades}) = \frac{CF}{P - Cvu}$$

$$PM = \frac{4.800 + 228 + 87 + 330}{0,75 - 0,30} = \frac{5.445}{0,45} = 12.100 \text{ unitats/mes}$$

Si fabrica més de 12.100 unitats/mes obtindrà beneficis.

3.5 Anàlisi patrimonial. Estructura economicofinancera de l'empresa

La comptabilitat reflecteix la realitat econòmica i financera de l'empresa, de manera que és necessari interpretar i analitzar l'esmentada informació per poder entendre en profunditat l'origen i el comportament dels recursos de l'empresa:

- Anàlisi patrimonial: és l'estudi i la composició de l'actiu (estructura econòmica), del passiu (estructura financera) i de l'equilibri entre aquests quan hi ha una correcta correlació.
- Anàlisi financera: estudia la solvència i la liquiditat per fer front a les obligacions de l'empresa.

- Anàlisi econòmica: valora els resultats del compte de pèrdues i guanys per valorar la rendibilitat de l'empresa, accionistes...

Aquests estudis de la informació comptable es fan mitjançant la utilització d'indicadors i raons (ràtios) financeres, i això és el que permet que la comptabilitat sigui útil a l'hora de prendre les decisions, ja que la comptabilitat per si mateixa no és suficient per fer una bona diagnosi de la situació de l'empresa. L'objectiu últim és servir de base per prendre decisions.

3.5.1 El fons de maniobra

L'anàlisi del balanç o anàlisi patrimonial estudia la composició del patrimoni de l'empresa, el pes relatiu de cada element en el conjunt i la relació que hi ha entre masses patrimonials d'actiu i passiu.

No hi ha una **estructura ideal del balanç** per a totes les empreses. Una empresa industrial, com per exemple una planta de fabricació d'acer, normalment disposarà d'un actiu immobilitzat important format per naus industrials de grans dimensions, maquinària, etc. En canvi, una empresa comercial, com ara un supermercat, tindrà un alt volum d'existències respecte a l'actiu total.

Malgrat les indicacions anteriors sobre quina és la situació òptima del patrimoni, hi ha conceptes que ens permeten relacionar les masses patrimonials i poder extreure conclusions de la situació patrimonial de l'empresa, com per exemple el fons de maniobra.

El **fons de maniobra** indica la capacitat que té el patrimoni net i el passiu no corrent de l'empresa, és a dir, els recursos no exigibles i l'exigible a llarg termini, per finançar íntegrament l'actiu no corrent. Alternativament representa la capacitat que té l'actiu corrent per fer front a tots els deutes a curt termini de l'empresa.

Analíticament, el fons de maniobra (FM) és la diferència entre l'actiu circulat i el passiu circulat:

$$FM = ACTIU CORRENT - PASSIU CORRENT$$

O el que és el mateix:

$$FM = PATRIMONI NET + PASSIU NO CORRENT - ACTIU NO CORRENT$$

Es pot veure la representació gràfica a la figura 3.7.

El fons de maniobra també es coneix com a fons de rotació, capital circulat o capital de treball.

FIGURA 3.7. Fons de maniobra

ACTIU		NET I PASSIU
NO CORRENT		Net + No corrent
Fons de maniobra	FM	Fons de maniobra
Corrent		Corrent

L'àrea ombrejada que s'observa a l'actiu és la part de l'actiu circulant finançada amb passiu fix (recursos permanents), i l'àrea ombrejada al passiu és la part de passiu fix que finança l'actiu circulant. En aquest cas estem davant d'un fons de maniobra positiu perquè $FM = (\text{actiu corrent} - \text{passiu corrent}) > 0$ o bé $FM = (\text{recursos permanents} - \text{actiu no corrent}) > 0$.

Exemple del càlcul del fons de maniobra

Suposem que l'empresa PROS, SA presenta la següent situació patrimonial nostrada a la figura 3.8.

En aquest cas, la totalitat de les fonts de finançament a curt termini, la suma del passiu corrent com els proveïdors, deutes c/t, etc., que ascendeix a **4.880 u.m.**, financen només una part de les inversions a curt termini, actiu corrent com les existències, els clients, els bancs, etc. La resta d'actiu corrent **11.680 u.m. - 4.800 u.m. = 6.880 u.m.** és finançada per fonts de finançament a llarg termini, passiu fix com el capital, deutes a llarg termini, etc. Aquesta diferència de **6.880 u.m.** és el fons de maniobra de l'empresa

FIGURA 3.8. Fons de maniobra de PROS, SA

ACTIU		NET I PASSIU
NO CORRENT = 21.036		NET + NO CORRENT = 27.916
	FM = 6.880	
CORRENT = 11.680		CORRENT = 4.800

Un **FM positiu** indica a l'empresa que amb els seus recursos permanents es finança tot l'actiu no corrent o que amb el seu actiu corrent pot liquidar la totalitat del seu passiu corrent (exigible a curt termini) i que encara disposa d'un marge, el valor de fons de maniobra.

De l'anterior es pot deduir que el FM representa aquella part dels recursos permanents que financen alguns elements de l'actiu corrent que tenen una permanència en conjunt a llarg termini en l'empresa.

Com a principals exemples podem trobar les existències, els saldos de clients o el disponible de l'empresa:

- Les empreses, per tal d'evitar la ruptura d'estocs, tenen un estoc de seguretat. Aquesta quantitat d'existències acostuma a ser una quantitat fixa i és, per tant, una inversió permanent dins l'actiu corrent.
- Els saldos de clients o crèdit mínim mitjà que es concedeix habitualment als clients (30, 60, etc., dies) és també una fracció fixa que sol variar poc i, consegüentment, es pot considerar una inversió permanent dins l'actiu corrent.
- Els saldos de bancs i caixes, per afrontar com a mínim petits pagaments, també solen mantenir un saldo bastant estable i es poden considerar una inversió fixa dins l'actiu corrent.

Un **FM negatiu** indica a l'empresa que amb els seus recursos permanents no es finança tot l'immobilitzat, o dit d'una altra manera, que una part de l'actiu no corrent és finançat amb passiu corrent, exigible a curt termini. Alternativament, podem dir que l'actiu corrent no pot liquidar la totalitat del seu passiu corrent, exigible a curt termini.

Fons de maniobra negatiu

En general, el (FM) hauria de ser positiu. Malgrat això, hi ha empreses, sobretot del sector comercial, com ara els hipermercats, que funcionen amb un (FM) molt petit o fins i tot negatiu. Aquests establiments mantenen un volum de deutes amb els seus proveïdors a uns terminis força alts i, contràriament, la majoria de les seves vendes les cobren al comptat. Si les seves disponibilitats líquides, caixes i bancs, són molt ajustades, el principal component del realitzable seran les existències que, depenent de la política d'inventaris, per exemple *just-in-time* o existències mínimes, també poden ser força baixes. Els esmentats factors faran que el (FM) sigui molt petit o negatiu. En aquest cas, es tracta d'una situació normal per a l'empresa o el sector.

A la figura 3.9 s'observa una estructura del balanç amb (FM) negatiu, ja que (l'actiu corrent) < (passiu corrent). És a dir, una part del (passiu corrent) està finançant l'(actiu no corrent). Aquest fet explica per què el (FM) ombreja l'(actiu no corrent) i el (passiu corrent).

FIGURA 3.9. Fons de maniobra negatiu

ACTIU		NET I PASSIU
No corrent		Net + No corrent
	FM < 0	
Corrent		Corrent

Exemple d'un fons de maniobra negatiu

Una empresa presenta el següent balanç de situació (taula 3.9).

TAULA 3.9. Balanç situació

ACTIU		NET I PASSIU
Actiu no corrent	6.000	Net 4.500

Actiu corrent	6.750	Passiu no corrent	750
Existències	4.050	Passiu corrent	7.500
Realitzable	1.500		
Disponible	1.200		
TOTAL	12.750	TOTAL	12.750

$$FM = \text{ACTIU CORRENT} - \text{PASSIU CORRENT}$$

$$FM = 6.750 - 7.500$$

$$FM = -750 \text{ u.m.}$$

Com es pot veure, el fons de maniobra és negatiu en **750 u.m.**, la qual cosa significa que una part de les inversions a llarg termini (actiu no corrent) són finançades amb l'exigible a curt termini (passiu corrent). Si l'empresa no pertany a un sector en el qual aquesta situació sigui considerada normal, es tracta d'una situació patrimonial desequilibrada on hi ha risc d'arribar a una insolvència provisional. L'empresa, liquidant el seu actiu corrent, no pot fer front a les obligacions de pagament a curt termini (passiu corrent), fet que pot desencadenar un procediment judicial anomenat concurs de creditors amb la suspensió de pagaments.

Per tal que hi hagi un **equilibri patrimonial** en la relació entre l'actiu i el passiu, els recursos permanents a llarg termini, net patrimonial i passiu no corrent, han de finançar totes les inversions a llarg termini, actiu no corrent, i una part de les inversions a curt termini, actiu corrent, aconseguint un fons de maniobra positiu.

3.5.2 Període mitjà de maduració

En el càlcul del fons de maniobra és important saber quina és la durada del cicle d'exploració d'una empresa per poder classificar aquest marge com a correcte o no en funció del sector econòmic al qual pertany. Aquest cicle ens indica quan es triga des que les primeres matèries entren en el magatzem fins que es venen i es cobren. Aquesta dada és important perquè, com més curt sigui aquest cicle, més vegades es pot repetir durant un exercici econòmic i millors resultats es poden obtenir. A partir de la comparació de la durada del cicle de diferents empreses del mateix sector poden tenir un bon indicatiu de l'eficàcia d'una determinada empresa.

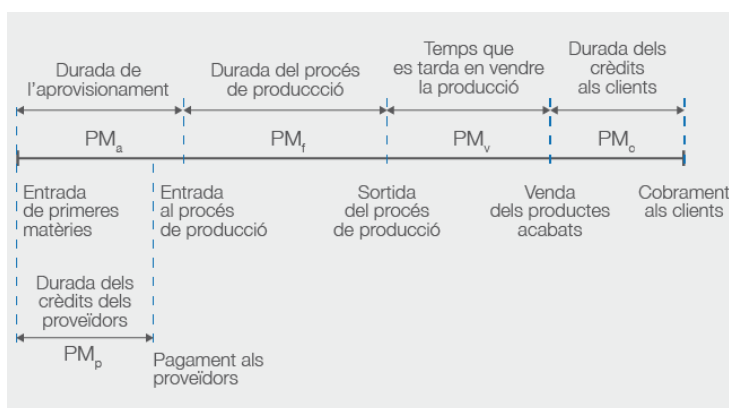
Anomenem **període mitjà de maduració (PMM)** al temps que de mitjana passa des que les primeres matèries o mercaderies entren al magatzem de l'empresa fins que es procedeix al cobrament final de les vendes, tal com es pot observar a la figura 3.10.

A l'hora d'analitzar el període mitjà de maduració, aquest es pot descompondre, en el cas d'una empresa industrial, en cinc sotsperíodes:

- **Període mitjà d'aprovisionament (PM_a):** nombre de dies que, per terme mitjà, una u.m. de primeres matèries és al magatzem.

- **Període mitjà de fabricació (PM_f):** nombre de dies que, per terme mitjà, es tarda mitjançant el procés productiu a convertir una u.m. de matèria primera en producte acabat.
- **Període mitjà de venda (PM_v):** nombre de dies que, per terme mitjà, es tarda a vendre una u.m. de producte acabat.
- **Període mitjà de cobrament (PM_c):** nombre de dies que, per terme mitjà, es tarda a cobrar una u.m. de producte acabat venuda.
- **Període mitjà de pagament (PM_p):** nombre de dies que, per terme mitjà, es tarda a pagar una u.m. de primera matèria o mercaderia comprada als proveïdors.

FIGURA 3.10. Esquema del període mitjà de maduració (PMM)



Càlcul del PMM d'una empresa industrial

Un concepte clau a l'hora de calcular el període mitjà de maduració són les anomenades ràtios de rotació d'una massa patrimonial. Aquestes ràtios indiquen el nombre de vegades que, durant un any, es renova l'esmentada massa patrimonial. En cas que la ràtio de rotació de primeres matèries fos 4 significaria que l'estoc mitjà de mercaderies al magatzem es renova quatre cops a l'any o, dit d'una altra manera, que durant un any s'ha venut quatre vegades l'estoc mitjà de mercaderies.

Les **ràtios de rotació** estudien la capacitat de diferents components de l'actiu de generar vendes. A partir d'aquestes ràtios es poden determinar els diferents sotsperíodes que formen el PMM.

El càlcul dels diferents sotsperíodes es fa calculant en primer lloc les diferents ràtios de rotació per, a continuació, calcular el valor del sotsperíode.

1. Període mitjà d'aprovisionament (PM_a)

La rotació dels aprovisionaments n_a indica el nombre de vegades que, per terme mitjà i durant l'exercici econòmic, es renova la mitjana d'estocs de primeres matèries.

$$n_a = \frac{\text{consum anual de primeres matèries}}{\text{mitjana estocs de primeres matèries}}$$

On:

$$\text{consum anual de primeres matèries} = E_i + \text{compres} - E_f$$

$$\text{mitjana d'estoc de primeres matèries} = \frac{E_i + E_f}{2}$$

Per tant, si sabem que (n_a) és el nombre de vegades que durant un any es renova l'estoc de primeres matèries, podem calcular el nombre de dies que les esmentades primeres matèries romanen al magatzem o període mitjà d'aprovisionament:

$$PM_a = \frac{365}{n_a}$$

Exemple del càlcul del període mitjà d'aprovisionament

Una empresa industrial presenta les següents dades:

- Existències inicials de primeres matèries = 2.000 u.m.
- Existències finals de primeres matèries = 1.000 u.m.
- Compres realitzades durant l'exercici econòmic = 10.000 u.m.

El nombre de rotacions de primeres matèries serà:

$$n_a = \frac{\text{consum anual de primeres matèries}}{\text{mitjana estocs de primeres matèries}}$$

$$n_a = \frac{2.000 + 10.000 - 1.000}{2.000 + 1.000} \cdot 2 = 7,33 \text{ vegades}$$

$$PM_a = \frac{365}{7,33} = 49,8 \text{ dies}$$

Les primeres matèries estan esperant de mitjana 49,8 dies al magatzem d'aquesta empresa abans de passar a la cadena de producció.

2. Període mitjà de fabricació (PM_f)

Les rotacions de fabricació (n_f) indiquen el nombre de vegades que, per terme mitjà i durant l'exercici econòmic, es renova la mitjana d'estocs de productes en curs de fabricació.

$$n_f = \frac{\text{cost de producció anual dels productes}}{\text{mitjana estocs de productes en curs}}$$

On:

$$\text{cost de producció anual dels productes} = \text{consum de primeres matèries} + \text{altres costos directes} + \text{amortització}$$

$$\frac{\text{mitjana estoc de productes en curs} = E_i (\text{productes en curs}) + E_f (\text{productes en curs})}{2}$$

Per tant, el període mitjà de fabricació (PM_f) serà:

$$PM_f = \frac{365}{n_f}$$

Exemple del càlcul del període mitjà de fabricació

Calculeu el PM_f de l'empresa anterior tenint en compte que:

- Consum de primeres matèries = 11.000 u.m.
- Despeses directes de fabricació = 14.000 u.m.
- Amortitzacions anuals = 1.000 u.m.
- Existències inicials de productes en curs = 2.000 u.m.
- Existències finals de productes en curs = 3.000 u.m.

El nombre de rotacions dels productes en procés de fabricació serà:

$$N_f = \frac{\text{cost de producció anual dels productes}}{\text{mitjana estocs productes en curs}}$$

$$N_f = \frac{11.000 + 14.000 + 1.000}{3.000 + 2000} \cdot 2 = 10,40 \text{ vegades}$$

i, per tant:

$$PM_f = \frac{365}{10,40} = 35,1 \text{ dies}$$

Un cop començada la producció, aquesta empresa triga una mitjana de 35,1 dies a obtenir el producte.

3. Període mitjà de vendes (PM_v)

Les rotacions de les vendes (n_v) indiquen el nombre de vegades que, per terme mitjà i durant l'exercici econòmic, es renova la mitjana d'estocs de productes acabats.

$$n_v = \frac{\text{volum anual de vendes valorades a preu de cost}}{\text{mitjana estocs de productes acabats}}$$

On:

volum anual de vendes valorades a preu de cost =
consum de primeres matèries + altres costos directes + amortització + despeses generals

$$\frac{\text{mitjana estocs productes acabats} = E_i (\text{productes acabats}) + E_f (\text{productes acabats})}{2}$$

Per tant, el període mitjà de vendes (PM_v) serà:

$$PM_v = \frac{365}{n_v}$$

Exemple del càlcul del període mitjà de vendes

La mateixa empresa presenta unes despeses generals de 7.000 u.m. i una mitjana de productes acabats 3.000 u.m. Quin serà el seu PM_v?

El nombre de rotacions de les vendes serà:

$$n_v = \frac{26.000 + 7.000}{3.000} = 11 \text{ vegades}$$

Per tant, el període mitjà de vendes serà:

$$PM_v = \frac{365}{11} = 33,18 \text{ dies}$$

Un cop fabricats els productes, romanen una mitjana de 33,18 dies al magatzem de productes acabats fins que es realitza la venda.

4. Període mitjà de cobrament (PM_c)

Les rotacions dels cobraments (n_c) indiquen el nombre de vegades que, per terme mitjà i durant l'exercici econòmic, es renova el deute dels clients i altres drets de cobrament (clients + clients efectes comercials a cobrar):

$$n_c = \frac{\text{volum anual de vendes valorades a preu de venda}}{\text{mitjana dels deutes dels clients}}$$

On:

$$\text{mitjana deutes dels clients} = \frac{E_i (\text{deutes dels clients inici periode}) + E_f (\text{deutes clients final periode})}{2}$$

Exemple del càlcul del període mitjà de cobrament

Les vendes totals de l'empresa han estat de 12.000 u.m. i la mitjana dels saldos dels drets de cobrament de l'empresa és de 2.000 u.m. Calculeu el (PM_c) d'aquesta empresa.

El nombre de rotacions dels saldos de clients serà:

$$n_c = \frac{\text{volum anual de vendes valorades a preu de venda}}{\text{mitjana dels deutes dels clients}}$$

$$n_c = \frac{12.000}{2.000} = 6 \text{ vegades}$$

Per tant, el període mitjà de cobrament serà:

$$PM_C = \frac{365}{6} = 60,83 \text{ dies}$$

L'empresa tarda una mitjana de 60,83 dies a cobrar les factures i lletres dels clients.

5. Període mitjà de pagament (PM_p)

Les rotacions dels pagaments a proveïdors (n_p) indiquen el nombre de vegades que, per terme mitjà i durant l'exercici econòmic, es renova el deute als proveïdors i altres obligacions de pagament (proveïdors + efectes comercials a pagar):

$$n_p = \frac{\text{volum anual de compres de primeres matèries}}{\text{mitjana dels deutes als proveïdors}}$$

On:

$$\text{mitjana deutes als proveïdors} = \frac{E_i (\text{deutes als proveïdors inici periode}) + E_f (\text{deutes proveïdors final periode})}{2}$$

Per tant, el període mitjà de pagament (PM_p) serà:

$$PM_p = \frac{365}{n_p}$$

Exemple del càlcul del període mitjà de pagament

La mitjana del saldo de proveïdors de l'empresa és de 1.000 u.m. Calculeu el seu període mitjà de pagament (PM_p).

El nombre de rotacions dels saldos de proveïdors serà:

$$n_p = \frac{\text{compra de matèries de l'exercici}}{\text{mitjana dels deutes als proveïdors}}$$

$$n_p = \frac{10.000}{1.00} = 10 \text{ vegades}$$

$$PM_p; = \frac{365}{6} = 36,5 \text{ dies}$$

Aquesta empresa paga a una mitjana de 36,5 dies després d'haver fet la comanda als proveïdors.

6. Període mitjà de maduració econòmic (PMM) i cicle de caixa o període mitjà de maduració financer (PMMF)

Per calcular el període mitjà de maduració es diferenciarà entre període mitjà de maduració **econòmic** (PMM) i període mitjà de maduració **financer** o cicle de caixa (PMMF).

El període mitjà de maduració econòmic (PMM) representa el temps que triga a renovar-se l'actiu circulant.

Analíticament, es pot expressar com:

$$PMM = PM_a + PM_f + PM_v + PM_c$$

S'entén per **cicle de caixa** o **període mitjà de maduració financer (PMMF)** la part del període mitjà de maduració que no està finançada pels proveïdors o, dit d'una altra manera, el temps que generalment es triga a recuperar els diners invertits en l'adquisició de les primeres matèries per al procés productiu.

Matemàticament es defineix com:

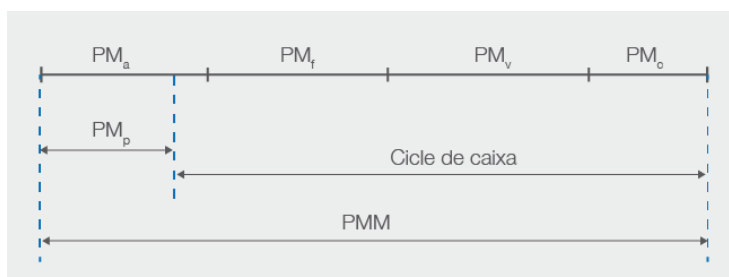
$$PMMF \text{ o cicle de caixa} = PMM - PM_p$$

o també:

$$PMMF \text{ o cicle de caixa} = PM_a + PM_f + PM_v + (PM_c - PM_p)$$

A la figura 3.11 es pot visualitzar gràficament la relació entre el període de maduració econòmic i el financer.

FIGURA 3.11. Esquema del PMM i del PMMF



Exemple del càlcul del PMM i del PMF

Tenint en compte els diferents sotsperíodes que componen el període de maduració de l'empresa dels exemples anteriors, s'ha de calcular el PMM i el cicle de caixa.

Les dades obtingudes han estat les que mostra la taula 3.10.

$$PMM = PM_a + PM_f + PM_v + PM_c$$

$$PMM = 49,8 + 35,1 + 33,18 + 60,83 = 178,91 \text{ dies}$$

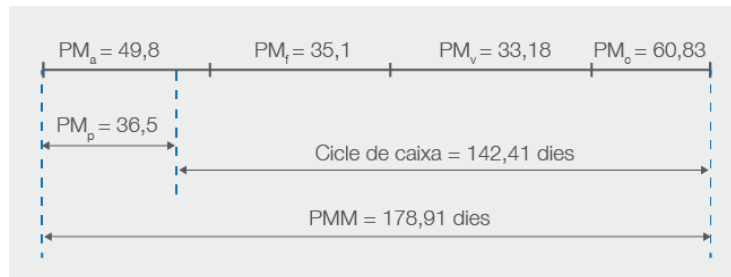
TAULA 3.10. Sotspèrïodes del període de maduració de l'empresa

Sotspèrïode	Temps (dies)
PM _a	49,8
PM _f	35,1
PM _v	33,18
PM _c	60,83
PM _p	36,5

$$\text{cicle de caixa (PMMF)} = 178,91 - 36,5 = 142,41 \text{ dies}$$

El cicle d'explotació d'aquesta empresa dura 178,91 dies, dels quals l'empresa n'ha de finançar 142,41, com es pot observar a la figura 3.12.

FIGURA 3.12. Esquema del PMM i del PMF



Càlcul del període mitjà de maduració d'una empresa comercial

Les empreses que es dediquen a la compravenda d'un determinat producte per revendre'l no tenen procés productiu, per la qual cosa els seus sotspèrïodes es limitaran al d'aprovisionament o emmagatzematge (PM_a), el de cobrament (PM_c) i el sotspèrïode de pagament (PM_p).

Per tant, el PMM per a una empresa comercial s'expressa com:

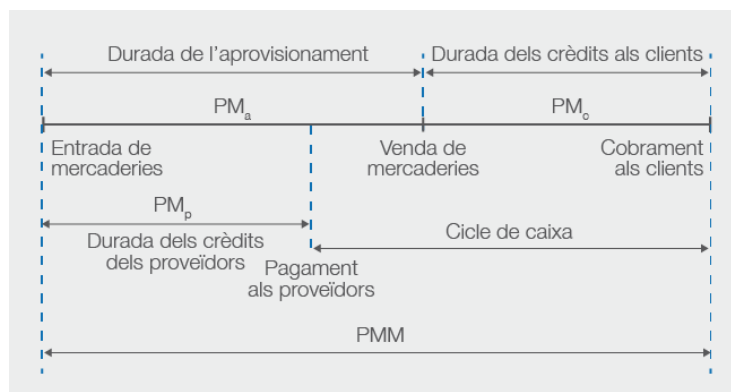
$$PMM = PM_a + PM_c$$

I el seu cicle de caixa:

$$\text{Cicle de caixa} = PMM - PM_p$$

Tal com es pot observar a la figura 3.13:

FIGURA 3.13. Esquema del període mitjà de maduració d'una empresa comercial



Exemple del càlcul PMM i PMMF d'una empresa comercial

Suposem que un hipermercat cobra totes les seves vendes al comptat i que paga als seus proveïdors a 120 dies. Si el seu període mitjà d'emmagatzematge de les mercaderies és de 35 dies, calculeu el PMM i PMMF:

- $PMa = 35$ dies
- $PMc = 0$ (cobra al comptat)
- $PMp = 120$ dies

Per la qual cosa:

$$\text{Cicle de caixa} = PMa + PMc - PMp$$

$$\text{Cicle de caixa} = 35 - 120 = -85 \text{ dies}$$

Es pot comprovar que un hipermercat és un clar exemple de cicle de caixa negatiu per les mateixes raons que aquests establiments poden tenir un fons de maniobra molt ajustat. Cobren la majoria de les seves vendes al comptat i, en canvi, paguen als seus proveïdors a un termini bastant llarg.

Relació entre el període mitjà de maduració i el benefici

Cal observar que, en situacions normals, cada cop que acaba un cicle l'empresa recupera el cost i, previsiblement, obté un benefici. Per tant, com més curt sigui el cicle d'explotació d'una empresa més benefici obtindrà.

Exemple de la relació entre el PMM i el benefici

Si cada vegada que una empresa completa un cicle d'explotació obté un benefici de 600 u.m., quina seria la duració d'un cicle si obté un benefici de 1.800 u.m. en un exercici econòmic? Quin serà el benefici obtingut si aquesta empresa aconsegueix finalitzar el cicle en 95 dies?

Si es considera que l'únic benefici que obté l'empresa és el que produeix el cicle d'explotació i guanya 1.800 u.m. en total i 600 u.m. en cada cicle, això vol dir que ha fet:

$$\frac{1.800 \text{ u.m./any}}{600 \text{ u.m./cicle}} = 3 \text{ cicles/any}$$

Si es considera que cada cicle dura el mateix temps, un cicle, de mitjana, durarà:

$$\frac{365}{3} = 121,67 \text{ dies}$$

En el cas que sigui capaç de reduir la durada del cicle a 95 dies podrà fer:

$$\frac{365}{95} = 3,842 \text{ cicles/any}$$

Si amb un cicle guanya 600 u.m., en el cas de passar de 121,67 dies a 95, el benefici anual seria de:

$$600 \text{ u.m./cicle} \cdot 3,842 \text{ cicles/any} = 2.305 \text{ u.m./any}$$

En conclusió, una reducció del cicle suposaria en aquest cas un augment dels beneficis.

3.5.3 Període mitjà de maduració i fons de maniobra mínim

L'empresa necessita finançar el procés de producció des que es paga als proveïdors de les primeres matèries fins que es procedeix a la producció, la venda i el cobrament dels productes acabats. Això vol dir que ha de comptar amb prou fons per finançar el PMM, que inclou els dies d'emmagatzematge, els dies de producció, els dies que els productes acabats romanen al magatzem sense ser venuts i els dies de cobrament als clients de l'empresa.

El **capital circulant mínim** o **fons de maniobra necessari** (FM_N) el constitueix l'immobilitzat de l'exercici, en estocs de seguretat, per tal de mantenir el ritme d'activitat normal de l'empresa. El fons de maniobra mínim per mantenir els equilibris financers de l'empresa s'ha de comparar amb el fons de maniobra real i fer que aquest últim tendeixi a aproximar-se amb el necessari.

Càlcul del fons de maniobra necessari

Per tal de calcular el fons de maniobra caldrà conèixer el nombre de dies que es tarda a desenvolupar cadascuna de les fases del procés (sotspèrïodes del PMM) i el flux total del període de cada massa patrimonial (p. ex.: primeres matèries, productes en curs, etc.).

Si es coneix el flux total anual de cada massa patrimonial es pot obtenir el flux diari dividint l'esmentat flux per 365 dies. Per exemple, en el cas del flux diari de les primeres matèries:

$$\text{Flux diari de primeres matèries} = \frac{\text{consum anual de primeres matèries}}{365}$$

Si es coneix el nombre de dies que de mitjana les primeres matèries romanen al magatzem (PM_a), en multiplicar el flux diari per l'esmentat període mitjà obtindrem el flux de primeres matèries que, per terme mitjà, haurem de finançar en cada cicle d'exploació. De manera anàloga es poden calcular la resta de fluxos mitjans:

- $\text{Flux mitjà de primeres matèries} = \frac{\text{consum anual de primeres matèries}}{365} \cdot PM_a$
- $\text{Flux mitjà de productes en curs} = \text{cost anual de fabricació} / 365 \cdot PM_f$
- $\text{Flux mitjà de productes acabats} = \text{cost anual de les vendes} / 365 \cdot PM_v$
- $\text{Flux mitjà de clients} = \text{vendes anuals} / 365 \cdot PM_c$
- $\text{Flux mitjà de proveïdors} = \text{compres anuals} / 365 \cdot PM_p$

Tenint en compte que:

$$FM = \text{actiu circulat} - \text{passiu circulat}$$

Si l'actiu circulat (AC) està format pels fluxos d'aprovisionaments, fabricació, vendes i cobraments, i el passiu circulat (PC) el forma el flux de pagaments, podem expressar el **capital circulat** i el **fons de rotació mínim** com:

$$\text{Capital circulat mnm} = A + F + V + C - P$$

S'ha de tenir en compte que dins del circulat, tant de l'actiu com del passiu, hi ha altres elements patrimonials que no s'han tingut en compte per al càlcul, com ara el deute amb les administracions públiques dins del passiu o la tresoreria dins l'actiu circulat. L'empresa podrà estimar un valor per a tots aquests comptes i preveure de manera més acurada les necessitats del fons de maniobra necessari.

Exemple del càlcul del fons de maniobra necessari

A partir de les dades següents, que corresponen a una hipotètica empresa, es determinarà el valor del fons de maniobra necessari (capital circulat mínim) per mantenir el nivell d'activitat a un ritme normal.

El compte de resultats de l'empresa mostra la següent informació:

- Vendes: 15.000 u.m.
- Compres de primeres matèries: 9.000 u.m.
- Despeses directes de fabricació: 3.000 u.m.
- Consum de primeres matèries: 7.000 u.m.
- Dotacions de l'exercici per a l'amortització: 600 u.m.
- Despeses generals: 900 u.m.

L'empresa fa un estudi del temps que s'ha de dedicar a cada fase del cicle d'explotació:

- Període mitjà d'aprovisionament: 35 dies.
- Període mitjà de fabricació: 25 dies.
- Període mitjà de venda: 30 dies.
- Període mitjà de cobrament: 60 dies.
- Període mitjà de pagament: 30 dies.

Estima també que la tresoreria ha de mantenir un 10% de la mitjana del saldo del deute a proveïdors.

A continuació es calcularan les mitjanes dels saldos dels comptes que formen l'actiu circulat i el passiu circulat:

$$\text{Mitjana existències prim. mat. (A)} = \frac{7.000}{365} \cdot 35 = 671,23 \text{ u.m.}$$

$$\text{Mitjana de prod. en curs (F)} = \frac{7.000 + 3.000 + 600}{365} \cdot 25 = 726,03 \text{ u.m.}$$

$$\text{Mitjana existències prod. acabats (V)} = \frac{7.000 + 3.000 + 600 + 900}{365} \cdot 30 = 945,21 \text{ u.m.}$$

$$\text{Mitjana saldo clients } (C) = \frac{15.000}{365} \cdot 60 = 2.465,75 \text{ u.m.}$$

$$\text{Mitjana saldo proveïdors } (P) = \frac{9.000}{365} \cdot 30 = 739,73 \text{ u.m.}$$

$$\text{Mitjana saldo tresoreria} = 739,73 \cdot \frac{10}{100} = 73,97 \text{ u.m.}$$

El capital circulant mínim o fons de maniobra necessari (FM_N) per a aquesta empresa és:

$$FM_N = 671,23 + 726,03 + 945,21 + 2.465,75 + 73,97 - 739,73$$

$$FM_N = 4.142,51 \text{ u.m.}$$

El fons de maniobra aparent i el fons de maniobra necessari

La relació entre el (FM_A), aquell del qual disposa l'empresa i el (FM_N), el mínim per dur a terme l'activitat, ens dona informació sobre l'equilibri financer a curt termini de l'empresa.

Les possibles situacions són les següents:

- ($FM_A \geq FM_N$): empresa en equilibri financer
- ($FM_A < FM_N$): empresa en desequilibri financer a curt termini.

Per solucionar aquest desequilibri s'hauria de portar a terme alguna de les següents mesures:

- Reduir els terminis del cicle de maduració per tal de reduir les necessitats de fons de maniobra.
- Incrementar el finançament propi o l'exigible a llarg termini.
- Vendre actiu fix.
- Reduir l'exigible a curt termini.

Exemple de la relació entre el fons de maniobra aparent i el necessari.

Suposem que l'empresa de l'exemple anterior presenta el següent balanç de situació (taula 3.11).

TAULA 3.11. Balanç de situació

ACTIU		PASSIU i NET	
Actiu no corrent	4.500	Net patrimonial	4.500
Actiu corrent	6.500	Passiu no corrent	3.500
Realitzable financer	4.000	Passiu corrent	3.000
Existències	2.000		
Disponible	500		
TOTAL	11.000	TOTAL	11.000

Tenint en compte que el fons de maniobra necessari o capital circulant mínim d'aquesta empresa és:

$$FM_N = 4.142,51 \text{ u.m.}$$

i que el fons de maniobra aparent és:

$$FM_A = 3.500 \text{ u.m.}$$

Es pot observar que $FM_A < FM_N$, i per tant hi ha un desequilibri financer a curt termini que es pot solucionar amb alguna/es de les mesures proposades en aquest apartat.

3.5.4 Situacions financeres de l'empresa. Equilibri financer

En funció de la distribució de les masses patrimonials de l'empresa, aquesta pot estar en diferents situacions financeres:

- Estabilitat financer a curt termini.
- Insolvència provisional a curt termini. Concurs de creditors.
- Estabilitat financer a llarg termini.
- Insolvència definitiva a llarg termini. Fallida.

Una empresa es troba en una situació d'**equilibri financer** quan té la capacitat de tornar els deutes que es recullen en el passiu exigible.

Estabilitat financer a curt termini

És la situació ideal, en la qual els recursos financers permanents (net + passiu no corrent) financen l'actiu no corrent i una part de l'actiu corrent.

En aquest cas, el $FM > 0$.

Estabilitat financer a curt termini

Cal valorar la situació financer a curt termini d'una empresa que presenta el balanç de situació de la taula 3.12.

TAULA 3.12. Balanç de situació

ACTIU		NET i PASSIU	
No corrent	5.000	Patrimoni net	4.000
Corrent	2.600	Passiu no corrent	1.700
Existències	900	Passiu corrent	1.900
Realitzable	700		
Disponible	1.000		
TOTAL	7.600	TOTAL	7.600

En aquest cas, el $FM > 0$, perquè $FM = 2.600 - 1.900 = 700$.

El balanç mostra una estabilitat financer normal a curt termini perquè una part de l'actiu corrent és finançat amb recursos permanents, fons de maniobra positiu, donant un marge

operatiu a l'empresa.

Insolvència provisional o a curt termini. Concurs de creditors

Situació en què el (FM) és negatiu perquè (actiu corrent < passiu corrent). L'empresa amb el seu circulat no pot fer front al seu exigible a curt termini. És important assenyalar que de l'existència d'un fons de maniobra negatiu no se'n deriva, de manera immediata, la insolvència provisional. Caldria analitzar el fons de maniobra mínim o necessari de l'empresa tenint presents els terminis de pagament i cobrament de proveïdors i clients, respectivament.

La **insolvència provisional** es dona quan l'empresa es troba amb la impossibilitat de satisfer el pagament dels seus deutes a curt termini.

Per sortir de la situació d'insolvència provisional o manca de liquiditat cal, fins que l'empresa pugui recuperar la seva capacitat de pagament a curt termini, un increment del finançament a llarg termini o recursos permanents (patrimoni net + passiu no corrent), com per exemple la reestructuració de deute de curt a llarg termini.

Exemple d'insolvència provisional

La situació d'una empresa presenta el balanç de situació de la taula 3.13.

TAULA 3.13. Balanç de situació

ACTIU		NET i PASSIU	
No corrent	7.500	Patrimoni net	5.250
Corrent	3.900	Passiu no corrent	1.650
Existències	1.350	Passiu corrent	4.500
Realitzable	1.050		
Disponible	1.500		
TOTAL	11.400	TOTAL	11.400

La situació de l'empresa mostra que el FM < 0, (3.900 – 4.500) en 600 u.m. L'empresa té un problema a curt termini, ja que els deutes a curt termini (4.500 u.m.) no es poden cobrir amb l'actiu a curt termini (3.900 u.m.). L'empresa no té la suficient liquiditat per cobrir els seus deutes. Una possible solució a aquesta situació seria incrementar el seu finançament a llarg termini.

Estabilitat financera a llarg termini

En analitzar la situació financera a llarg termini cal comparar l'actiu, exclòs l'actiu fictici, amb el seu exigible total.

Actiu fictici

Habitualment, les despeses produïdes durant un exercici econòmic només incideixen en el càlcul del resultat de l'esmentat període, a excepció d'algunes despeses que s'han de distribuir durant els períodes posteriors. Les despeses amortitzables són aquelles que es fan durant un exercici econòmic però els seus efectes (adquisició de maquinària o

elements de transport, despeses de l'establiment, de formalització de deutes i d'altres...) es reflectiran durant diversos exercicis econòmics. Els imports d'aquests conceptes no assignats als resultats de l'exercici es comptabilitzen a l'actiu, formant part de l'actiu fictici.

L'empresa es troba en situació d'**estabilitat financera** quan els béns i drets (actiu real) que posseeix són suficients per fer front als deutes amb tercers (passiu corrent i no corrent). És a dir, quan $(\text{actiu real}^*) \geq (\text{exigible total})$. En aquesta situació, a llarg termini, l'empresa no té problemes de solvència.

Exemple d'estabilitat financera a llarg termini

La situació patrimonial que presenta una empresa és la recollida en el següent balanç de situació (taula 3.14).

TAULA 3.14. Balanç de situació

ACTIU		NET i PASSIU	
Immobilitzat	6.500	Patrimoni net	5.300
Despeses d'establiment	1.000	Passiu no corrent	3.500
Existències	1.350	Passiu corrent	2.600
Realitzable	1.050		
Disponible	1.500		
TOTAL	11.400	TOTAL	11.400

Per comprovar la situació patrimonial a llarg termini primer s'ha de calcular el valor de l'actiu real = 11.400 – 1.000 resultant: 10.400 u.m.

D'altra banda, es valora l'exigible total, 3.500 + 2.600, obtenint 6.100 u.m.

En procedir a comparar els dos termes es comprova que el valor de l'actiu real, 10.400 u.m, és superior a l'exigible total, 6.100 u.m

Es pot concloure que a llarg termini l'empresa mostra una situació de solvència, ja que si liquidés el seu actiu podria fer front a tots els seus deutes o exigible total.

Insolvència definitiva a llarg termini. Fallida

És la situació en què l'actiu real és menor a l'exigible total. En aquest cas, l'empresa no pot fer front als seus deutes fins i tot encara que liquidi tots els béns i drets que formen l'actiu. L'empresa es troba en una situació d'insolvència financera definitiva a llarg termini, i en aquests casos el procés concursal deriva en la liquidació de l'empresa. Aquesta liquidació implica la venda dels actius per fer front als deutes. L'empresa ha entrat en fallida i es liquida perquè no té opcions de continuar la seva activitat.

La situació de **fallida empresarial** es produeix quan els béns i drets, actiu real, són insuficients per fer front als deutes amb tercers (exigible).

Exemple d'insolvència definitiva a llarg termini

Valoració de la situació financera a llarg termini d'una empresa que presenta el següent balanç de situació (taula 3.15).

Solvència és la capacitat de l'empresa per fer front als seus deutes amb la garantia del seu actiu.

Concurs de creditors

Procediment recollit a la Llei concursal on mitjançant supervisió judicial s'intenta resoldre les situacions d'instabilitat financera o en últim terme la liquidació de l'empresa.

TAULA 3.15. Balanç de situació

ACTIU		NET i PASSIU	
Immobilitzat	3.500	Patrimoni net	5.300
Despeses d'establiment	6.000	Passiu no corrent	4.500
Existències	1.350	Passiu corrent	2.600
Realitzable	1.050		
Disponible	500		
TOTAL	12.400	TOTAL	12.400

Primer es calcularà l'actiu real, $12.400 - 6.000$, d'on s'obté 6.400 u.m. El total exigible ascendeix a un import de $4.500 + 2.600$, 7.100 u.m. En comparar els dos conceptes es comprova que l'actiu real és inferior a l'exigible total, $6.400 < 7.100$.

Es pot concloure que l'empresa es troba en una situació d'insolvència financera a llarg termini o definitiva, ja que en cas de liquidar el seu actiu no podria fer front a tots els seus deutes o exigible total.

3.5.5 Anàlisi financera de l'empresa

Consisteix a valorar més exhaustivament la composició i l'estabilitat financera de l'empresa, la seva solvència i la seva liquiditat per fer front a les obligacions de l'empresa.

Per tal que una ràtio aporti informació ha d'existir alguna relació significativa entre les magnituds amb les quals es calcula. Així, el quocient entre la xifra del patrimoni net d'una empresa i les existències no aportarà, en principi, cap informació significativa. En canvi, el quocient entre l'actiu corrent i el passiu corrent ens donarà una informació sobre la capacitat de l'empresa per fer front als seus deutes a curt termini.

Aquesta anàlisi financera a partir de les ràtios ens permetrà:

- Determinar el tipus i el grau d'endeutament de l'empresa.
- Avaluar la capacitat de l'empresa per retornar els seus deutes.
- Determinar l'evolució de l'empresa al llarg del temps.
- Comparar els seus valors amb els que tenen altres empreses del mateix sector.

Les ràtios d'endeutament

Estudien la quantitat i la qualitat del deute que té l'empresa a partir de la ràtio d'endeutament i la ràtio de qualitat del deute. La primera, la **ràtio d'endeutament** d'una empresa, es calcula mitjançant la següent expressió:

$$\text{Ràtio d'endeutament} = \frac{\text{total deutes}}{\text{patrimoni net i passiu}}$$

Se solen donar com a valors òptims d'aquesta ràtio els situats entre 0,4 i 0,6. En cas de ser superior a 0,6 indica que el volum de deutes és excessiu i l'empresa està perdent autonomia financera enfront de tercers (s'està descapitalitzant). Si és inferior a 0,4 pot passar que l'empresa tingui un excés de capitals propis.

La **ràtio d'estructura o de qualitat del deute** indica la proporció del total de deutes de l'empresa que són exigibles a curt termini. Es calcula mitjançant la següent expressió:

$$\text{Estructura del deute} = \frac{\text{passiu corrent}}{\text{total deutes}}$$

En la mesura que aquesta ràtio s'apropi a 1, el deute de l'empresa és de menor qualitat, ja que cal fer-hi front en un termini de temps més curt.

Les ràtios d'equilibri financer

Les ràtios d'equilibri financer estudien les possibilitats que té l'empresa d'afrontar els seus pagaments. En trobem les següents:

- ràtio de disponibilitat
- ràtio de tresoreria o *acid test*
- ràtio de liquiditat o de fons de maniobra
- ràtio d'insolvència o garantia

Ràtio de disponibilitat

La **ràtio de disponibilitat** mostra la proporció dels deutes de l'empresa a curt termini que es podrien liquidar amb els comptes de tresoreria de l'empresa (caixa i bancs).

$$\text{Ràtio de disponibilitat} = \frac{\text{disponible}}{\text{passiu corrent}}$$

Com més petita sigui aquesta ràtio, més gran serà la possibilitat que l'empresa experimenti problemes a l'hora de fer front als pagaments. Tanmateix, si és molt gran hi haurà un excés d'actiu líquid, ja que hi ha deutes que no cal tornar fins al cap d'un temps.

Es considera com a raonable un valor a l'entorn del 0,3. En tot cas, sempre ha de ser inferior a 1.

Ràtio de tresoreria o 'acid test'

La **ràtio de tresoreria indica**, sota el supòsit que no s'aconsegueixi vendre les existències que són la part menys líquida de l'AC, la capacitat de l'empresa per tornar els seus deutes a curt termini sense córrer el risc de suspensió de pagaments.

$$\text{Ràtio de tresoreria (acid test)} = \frac{\text{disponible} + \text{realitzable}}{\text{passiu corrent}}$$

Per tal de no patir problemes de liquiditat, el valor d'aquesta ràtio ha d'estar entre 0,8 i 1, aproximadament. Si és més baix de 0,8 l'empresa pot estar en una situació d'insolvència provisional (antigament: suspensió de pagaments, en termes jurídics) per mancar els actius líquids suficients per assegurar els pagaments. Si la ràtio de tresoreria és molt superior a 1, això vol dir que possiblement hi ha un excés d'actius líquids i per tant la rendibilitat d'aquests baixa.

Ràtio de liquiditat o de fons de maniobra

La **ràtio de liquiditat** mostra la situació de liquiditat de la tresoreria de l'empresa però no d'una manera tan immediata com la ràtio de tresoreria, ja que inclou les mercaderies que són menys líquides que els altres components de l'actiu circulant.

$$\text{Ràtio de liquiditat} = \frac{\text{actiu corrent}}{\text{passiu corrent}}$$

Per allunyar-se del risc de manca de liquiditat o d'insolvència provisional, el valor de la ràtio sempre ha de ser superior a 1. Es considera que el valor és idoni quan està entre 1,5 i 2. En tot cas, si és inferior a 1 l'empresa tendeix a la insolvència provisional.

Ràtio de solvència o garantia

La **ràtio de solvència o garantia** mesura la capacitat total de l'empresa per afrontar els seus deutes i s'utilitza com a indicador de l'equilibri financer a llarg termini.

$$\text{Ràtio de solvència} = \frac{\text{actiu real}}{\text{total deutes}}$$

El valor ha de ser superior a 1, i l'òptim és quan està entre 1,5 i 2. En canvi, per sota d'1 hi ha una situació d'insolvència definitiva a llarg termini, abans anomenada *fallida* en termes jurídics.

La taula 3.16 mostra un quadre resum de les ràtios financeres.

TAULA 3.16. Principals ràtios financeres

NOM	EXPRESSIÓ	VALORS
ENDEUTAMENT	$\frac{\text{total deutes}}{\text{patrimoni net i passiu}}$	Valor idoni entre 0,4 i 0,6 > 0,6 → Excés de deute < 0,4 → Excés de capitals propis
ESTRUCTURA DEL DEUTE	$\frac{\text{passiu corrent}}{\text{total deutes}}$	Com més s'apropi a 1, de menor qualitat és el deute
DISPONIBILITAT	$\frac{\text{disponible}}{\text{passiu corrent}}$	Sempre ha de ser inferior a 1 Valor raonable al voltant de 0,3 Molt per sobre de (0,3) indica tresoreria ociosa
TRESORERIA (acid test)	$\frac{\text{disponible} + \text{realitzable}}{\text{passiu corrent}}$	Valor idoni entre 0,8 i 1 <0,8 → perill d'insolvència provisional o suspensió de pagaments Molt superior a 1 → excés de liquiditat
LIQUIDITAT	$\frac{\text{actiu corrent}}{\text{passiu corrent}}$	Valor mínim = 1 Valor idoni entre 1,5 i 2 < 1 → perill d'insolvència provisional o suspensió de pagaments < 1,5 → hi ha perill d'insolvència > 2 → perill de tresoreria ociosa
SOLVÈNCIA (o garantia)	$\frac{\text{actiu real}}{\text{total deutes}}$	Valor mínim = 1 Valor òptim superior a 1,5 i al voltant de 2 < 1 → situació d'insolvència definitiva (fallida de l'empresa)

Exemple de l'anàlisi de la situació financera d'una empresa

Cal valorar la situació financera d'una empresa que presenta el següent balanç de situació en u.m. (taula 3.17).

TAULA 3.17. Balanç de situació

ACTIU		PASSIU	
Actiu no corrent	46.500	Net patrimonial	37.500
Existències	18.000	Passiu no corrent	21.000
Realitzable financer	24.000	Passiu corrent	42.000
Disponible	12.000		
TOTAL ACTIU	100.500	TOTAL PASSIU	100.500

a) Ràtio d'endeutament:

$$\text{Ràtio endeutament} = \frac{\text{total deutes}}{\text{net} + \text{passiu}} = \frac{21.000 + 42.000}{100.500} = 0,627$$

El valor de 0,627 està una mica per sobre del límit superior (0,6). Malgrat això, es pot considerar que el valor és correcte.

b) Ràtio de qualitat del deute:

$$\text{Ràtio qualitat del deute} = \frac{\text{passiu corrent}}{\text{total deutes}} = \frac{42.000}{21.000 + 42.000} = 0,67$$

El valor obtingut és prou llunyà d'1. Això ens indica que l'empresa no està excessivament endeutada a curt termini.

c) Ràtio de disponibilitat:

$$\text{Ràtio de disponibilitat} = \frac{\text{disponible}}{\text{passiu corrent}} = \frac{12.000}{42.000} = 0,286$$

El valor és molt proper a 0,3, per la qual cosa es pot considerar que l'empresa **no tindrà problemes de tresoreria**.

d) Ràtio de tresoreria:

$$\text{Ràtio de tresoreria} = \frac{\text{disponible} + \text{realitzable}}{\text{passiu corrent}} = \frac{24.000 + 12.000}{42.000} = 0,857$$

El resultat està entre els límits correctes (0,8 i 1), per la qual cosa no hi ha risc immediat d'insolvència provisional.

e) Ràtio de liquiditat:

$$\begin{aligned} \text{Ràtio de liquiditat} &= \frac{\text{existències} + \text{disponible} + \text{realitzable}}{\text{passiu corrent}} = \\ &= \frac{\text{actiu corrent}}{\text{passiu corrent}} = \frac{18.000 + 24.000 + 12.000}{42.000} = 1,286 \end{aligned}$$

La ràtio és superior a 1, la qual cosa significa que en principi no hi ha perill d'insolvència provisional. Malgrat això, el resultat obtingut (1,286) està per sota del valor que normalment es considera idoni (1,5). Caldria millorar la liquiditat.

f) Ràtio de solvència o garantia:

$$\text{Ràtio de solvència} = \frac{\text{actiu real}}{\text{total deutes}} = \frac{100.500}{21.000 + 42.000} = 1,596$$

El valor de la ràtio de solvència és superior a 1 i està per sobre d'1,5, límit mínim considerat com a idoni. No sembla, per tant, que l'empresa hagi de tenir problemes per fer front als seus deutes amb tercers. És a dir, no hi ha problemes de solvència.

3.6 Anàlisi econòmica. Rendibilitat de l'empresa

L'anàlisi econòmica permet als diversos agents interessats en la marxa de l'empresa analitzar els aspectes relacionats amb el rendiment. Aquesta anàlisi es fa mitjançant el compte de resultats i permet determinar quina és la rendibilitat que obtenen els propietaris de l'empresa, identificar les activitats de les quals l'empresa obté beneficis o que li generen pèrdues, conèixer l'evolució de la rendibilitat al llarg del temps, avaluar la dinàmica de les vendes de l'empresa i finalment quantificar l'aportació dels diversos productes als resultats de l'empresa.

Al punt "Compte de pèrdues i guanys", de l'apartat "Estructura econòmica i financera de l'empresa" podeu veure la classificació d'aquest compte.

3.6.1 Anàlisi de la rendibilitat econòmica de l'empresa

L'anàlisi de la rendibilitat de l'empresa és un estudi en termes relatius dels resultats de l'empresa que relaciona els beneficis amb les inversions o els recursos propis de l'empresa, i d'aquesta manera s'intueix si l'activitat és eficient. Quan els propietaris i els gestors d'una empresa valoren la rendibilitat de les inversions de la companyia, calculen el que anomenem la rendibilitat econòmica.

La **rendibilitat econòmica** de l'empresa és el rendiment obtingut per l'empresa per cada u.m. invertida en la seva activitat.

Aquesta rendibilitat ens indica la taxa amb la qual són remunerats els actius de l'empresa. Si la rendibilitat econòmica creix significa que l'empresa obté més rendiment per les seves inversions.

La rendibilitat econòmica (Re) relaciona els beneficis abans d'impostos i interessos (BAII) amb l'actiu total (inversions totals):

$$Re = \frac{BAII}{actiu}$$

Exemple del càlcul de la rendibilitat econòmica

L'empresa MAXICO, SL presenta el següent compte de pèrdues i guanys (taula 3.18):

TAULA 3.18. Compte de pèrdues i guanys de MAXICO, SL

Ingressos d'explotació	7.500
Despeses d'explotació	(-)5.605
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ (BAII)	1.895
Ingressos financers	50
Despeses financeres	(-)375
RESULTAT FINANCER	(-)325
Resultat d'explotació	1.895
Resultat financer	(-)325
BENEFICIS ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	1.570
Impost sobre beneficis	(-)471
BENEFICI NET	1.099

Cal valorar la rendibilitat econòmica de MAXICO, SL tenint en compte que el seu actiu és de 22.000 u.m.

$$Re = \frac{BAII}{actiu} = \frac{1.895}{22.000} = 0,0861 = 8,61\%$$

Aquest resultat s'interpreta com que per cada unitat monetària invertida a l'actiu s'ha obtingut un rendiment de 0,0861 u.m. o, en termes percentuals, MAXICO, SL obté una rendibilitat de 8,61%.

A partir de l'expressió de la rendibilitat econòmica, introduint les vendes, es pot obtenir una interpretació més àmplia. Es defineix el rendiment econòmic en funció de la rendibilitat de les vendes i la rotació de les mateixes.

$$Re = \frac{BAII}{actiu} \cdot \frac{vendes}{vendes} = \frac{BAII}{vendes} \cdot \frac{vendes}{actiu}$$

La **rendibilitat de les vendes** indica el benefici (BAII) generat per cada u.m. de venda:

$$\frac{BAII}{vendes}$$

La rotació de vendes correspon a la quantitat de vendes generades per cada u.m. d'actiu i mesura el nombre de cops que els ingressos per vendes cobreixen les inversions (actiu total):

$$\frac{vendes}{actiu}$$

Càlcul de la rendibilitat econòmica ampliada

Utilitzant les mateixes dades de l'exemple anterior, calculeu la rendibilitat econòmica de manera desagregada:

$$Re = \frac{BAII}{vendes} \cdot \frac{vendes}{actiu} = \frac{1.895}{7.500} \cdot \frac{7.500}{22.000} = 0,253 \cdot 0,341 = 0,086$$

Els anteriors resultats cal interpretar-los de la següent manera:

- La rendibilitat de les vendes (0,253) indica que cada 100 u.m. de vendes generen 25,3 u.m. de beneficis (BAII).
- La rotació (0,341) indica que cada 100 u.m. d'inversió en actiu generen 34,1 u.m. de vendes.
- La rendibilitat econòmica (0,086) correspon a la suma dels imports anteriors i representa, per cada 100 u.m. d'inversió en actiu, 8,6 u.m. de beneficis.

La rendibilitat econòmica es pot incrementar incidint en els seus components:

- Incrementant la rendibilitat de les vendes mitjançant l'augment dels ingressos per vendes i/o reduint els costos.
- Incrementant la rotació tot reduint l'actiu i obtenint el mateix volum d'ingressos per vendes i/o incrementant els ingressos per vendes sense modificar l'actiu.

Anàlisi de la rendibilitat financera

La rendibilitat financera també es coneix com a rendibilitat del capital o rendibilitat de l'accionista. Correspon a la relació entre el benefici després d'impostos i els recursos propis (capital i reserves) de l'empresa.

La **rendibilitat financera** expressa el rendiment obtingut pels socis per la seva inversió a l'empresa:

$$Rf = \frac{\text{benefici net}}{\text{recursos propis}}$$

Exemple del càlcul de la rendibilitat financera

OMS, SA presenta el següent compte de resultats (taula 3.19):

TAULA 3.19. Compte de resultats de OMS, SA

Ingressos d'explotació (vendes)	45.000
Despeses d'explotació	(-)27.020
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ (BAII)	17.980
Ingressos financers	100
Despeses financeres	(-)2.000
RESULTAT FINANCER	(-)1.900
Resultat d'explotació	17.980
Resultat financer	(-)1.900
BENEFICIS ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	16.080
Impost sobre beneficis	(-)4.824
BENEFICI NET	11.526

Calculeu la rendibilitat financera tenint en compte que els recursos propis (capital + reserves) sumen 69.670 u.m. i l'actiu és de 150.000 u.m.

$$Rf = \frac{\text{benefici net}}{\text{recursos propis}} = \frac{11.526}{69.670} = 0,16$$

Aquest resultat indica que cada 100 u.m. de recursos propis han generat 16 u.m. de beneficis.

A partir de l'expressió de la rendibilitat es podria ampliar el concepte descomponent la fórmula per arribar a una interpretació més àmplia, introduint les vendes i l'actiu a l'expressió de la rendibilitat financera:

$$Rf = \frac{\text{benefici net}}{\text{recursos propis}} \cdot \frac{\text{vendes}}{\text{vendes}} \cdot \frac{\text{actiu}}{\text{actiu}}$$

L'anterior fórmula es pot expressar com:

$$Rf = \frac{\text{benefici net}}{\text{vendes}} \cdot \frac{\text{vendes}}{\text{actiu}} \cdot \frac{\text{actiu}}{\text{recursos propis}}$$

On:

- $\frac{\text{benefici net}}{\text{vendes}}$ és el **marge** que indica els beneficis nets que generen cada u.m. de vendes
- $\frac{\text{vendes}}{\text{actiu}}$ és la **rotació** de vendes que correspon a les vendes generades per cada u.m. d'actiu.
- $\frac{\text{actiu}}{\text{recursos propis}}$ és el palanquejament, la relació entre l'actiu i els recursos propis.

Exemple del càlcul de la rendibilitat financera de manera desagregada

Utilitzant les mateixes dades de l'exemple anterior, calculeu la rendibilitat financera de manera desagregada.

Càlcul del marge:

$$\text{Marge} = \frac{\text{benefici net}}{\text{vendes}} = \frac{11.526}{45.000} = 0,26$$

Per cada 100 u.m. de vendes es generen 26 u.m. de beneficis nets.

Càlcul de la rotació:

$$\text{Rotació} = \frac{\text{vendes}}{\text{actiu}} = \frac{45.000}{150.000} = 0,30$$

La rotació (0,3) indica que cada 100 u.m. d'inversió en actiu es generen 30 u.m. de vendes.

c) Càlcul del palanquejament:

$$\text{Palanquejament} = \frac{\text{actiu}}{\text{recursos propis}} = \frac{150.000}{69.670} = 2,153$$

El palanquejament (2,153) indica la relació entre l'actiu i els recursos propis. És a dir, la inversió (actiu) que s'ha fet a l'empresa per cada u.m. de recursos propis.

Càlcul de la rendibilitat financera:

$$Rf = \frac{\text{benefici net}}{\text{vendes}} \cdot \frac{\text{vendes}}{\text{actiu}} \cdot \frac{\text{actiu}}{\text{recursos propis}} = 0,26 \cdot 0,30 \cdot 2,153 = 0,17$$

La rendibilitat financera (0,17) indica que cada 100 u.m. de recursos propis generen 17 u.m. de benefici net.

La rendibilitat financera pot modificar-se a positiu en funció dels factors que integren el seu càlcul:

- Incrementant la rendibilitat de les vendes: augmentant els ingressos i/o reduint els costos d'aquestes.

- Incrementant la rotació: reduint l'actiu i/o incrementant els ingressos per vendes amb la mateixa inversió.
- Incrementant el palanquejament: el fet d'augmentar la relació actiu/recursos propis es pot aconseguir augmentant l'actiu mitjançant l'endeutament de l'empresa sense modificar l'aportació dels socis; aquest increment dels recursos aliens pot tenir un efecte positiu sobre la rendibilitat financera, ja que a la mateixa aportació de recursos propis es poden obtenir més beneficis, sempre que el cost del capital sigui inferior al rendiment de les inversions (rendibilitat econòmica). En cas contrari, l'increment d'aquest cost podria reduir els beneficis i per tant la rendibilitat.

La taula 3.20 mostra un quadre resum de les ràtios de rendibilitat econòmica i financera:

TAULA 3.20. Principals ràtios de rendibilitat econòmica i financera

Rendibilitat econòmica (Re)	$= \frac{BAII}{actiu}$	$= \frac{BAII}{vendes}$	$\times \frac{vendes}{actiu}$	
		Rendibilitat vendes	Rotació	
Rendibilitat financera (Rf)	$= \frac{ben. net}{rec. propis}$	$= \frac{ben. net}{vendes}$	$\times \frac{vendes}{actiu}$	$\times \frac{actiu}{rec. propis}$
		Marge	Rotació	Palanquejament

Operativa de compravenda i tresoreria

Pilar Bertrams Costa, Lluís Borrell Méndez, Marisa Clavero Manrique, Juan José Guerrero Barreira, Blanca Lluveras Puig, Joan Ortiz Salmerón, Júlia Pérez López, Ruben Pino Garcia, Lourdes Piqué i Martorell, Isabel Porta Brasó, M.Antònia Rosell Olivé, José Antonio Sastrillo Soto, David Torres Velasco

Índex

Introducció	5
Resultats d'aprenentatge	7
1 Operativa i càlculs comercials	11
1.1 Conceptes bàsics	12
1.1.1 El preu de venda	12
1.1.2 Despeses de venda	18
1.1.3 Benefici	20
1.1.4 Marge comercial	20
1.1.5 Despeses de compra	24
1.1.6 Preus de compra	25
1.2 Descomptes. Interessos i recàrrecs. Comissions i corretatges	26
1.2.1 Els descomptes i les bonificacions	27
1.2.2 Interessos i recàrrecs	35
1.2.3 Comissions i corretatges	36
1.3 L'IVA en la facturació	37
1.3.1 Base imposable	37
1.3.2 Tipus impositius i quota de l'IVA	38
1.3.3 Recàrrec d'equivalència	39
1.3.4 Àmbit espacial d'aplicació	40
1.3.5 Operacions exteriors	40
1.4 Càlculs comercials bàsics en la facturació i dels preus unitaris	41
1.4.1 Càlculs bàsics de preus unitaris	42
1.4.2 Càlculs bàsics en la facturació	44
2 Elaboració i gestió de la documentació comercial	51
2.1 Intermediació comercial	52
2.2 Procés de compres. Elaboració de documents de compravenda en suport paper	54
2.2.1 Pressupost	55
2.2.2 La comanda	55
2.2.3 Recepció de la mercaderia	61
2.3 Procés de vendes. Elaboració de documents de compravenda en suport paper	62
2.3.1 Recepció de la comanda i lliurament de la mercaderia	62
2.3.2 L'albarà o nota de lliurament	63
2.3.3 La nota de despeses	67
2.3.4 La factura	67
2.3.5 Tipus de factures	70
2.3.6 Factura simplificada	71
2.3.7 Factura electrònica	72
2.3.8 Devolucions. Factures rectificatives	76
2.3.9 Registre i conservació de factures	79
2.4 Confecció de documents administratius de compravenda en suport telemàtic	80

2.4.1	Aplicacions informàtiques de gestió de clients i facturació	80
2.5	Base dades de gestió de clients i proveïdors	82
2.5.1	Elements de les bases de dades	82
2.6	Procediments de seguretat i confidencialitat de la informació. Protecció de dades	85
2.6.1	Accés a l'arxiu: establiment dels drets d'accés	85
2.6.2	Les dades de caràcter personal	87
3	Mitjans de pagament i cobrament	89
3.1	Instruments financers bancaris	89
3.2	Sistemes de cobrament i pagament	90
3.2.1	Instruments de pagament al comptat	92
3.2.2	Instruments de pagament ajornats	94
3.2.3	El xec	96
3.2.4	La lletra de canvi	101
3.2.5	El pagaré	105
3.2.6	Autoritzacions	107
3.2.7	Impagaments	110
3.3	Pagament i cobrament en suport digital	110
3.3.1	Quaderns o normes disponibles	111
3.3.2	Funcionament	112
3.4	Gestió i pressupost de tresoreria	113
3.4.1	Control i gestió de les condicions bancàries	113
3.4.2	El pressupost de tresoreria	114
3.4.3	Gestió d'excedents de tresoreria	114
3.4.4	Gestió de les necessitats de tresoreria. Cobertura de riscos	116
3.4.5	Mitjans de recobrament en cas d'impagament	120
3.4.6	Aplicació informàtica per a la gestió de tresoreria	121
3.5	Cobraments i pagaments internacionals	121
3.5.1	Operativa en divises	122
3.5.2	Mitjans de pagament documentaris	124

Introducció

L'activitat econòmica habitual de les empreses comporta adquirir i combinar recursos productius amb la intenció d'oferir un producte o servei a la societat i d'aquesta manera obtenir un benefici, que és la seva raó de ser. En aquesta activitat diària de gestió de la compravenda es generen documents de tot tipus com, per exemple, cartes, contractes, impresos, documents mercantils, etc., i documents de pagament i cobrament per fer efectius els fluxos monetaris de l'operació.

Dins de la gestió de la compravenda cal donar una especial importància a conèixer els conceptes i les definicions bàsiques, perquè ens permetrà elaborar i interpretar correctament els documents i les operacions que es generin de l'activitat comercial. Però també són importants els càlculs numèrics, que formen part inevitable tant de les operacions de compravenda com dels documents que s'hi generen. Així, també serà important conèixer quins són els instruments per fer el pagament de les transaccions i com aquests afecten la liquiditat de l'empresa.

En el primer apartat d'aquesta unitat formativa, "Operativa i càlculs comercials", s'estudien els conceptes i càlculs bàsics relacionats directament amb les operacions de compravenda. Aquests càlculs us permetran elaborar correctament els documents que es generen en les operacions de compravenda, tant en suport paper com en suport telemàtic.

Aquests documents, la seva gestió i el seu registre es tracten en el segon apartat de la unitat, "Elaboració i gestió de la documentació comercial".

Els documents que reflecteixen l'activitat comercial poden ser, per exemple, comandes, albarans, factures i d'altres. Alguns són interns, és a dir, l'empresa els elabora i es queden dins de la mateixa organització per facilitar-ne la gestió o bé es lliuren a tercers, clients, etc. Altres documents són externs, això vol dir que són justificants aportats per les empreses proveïdores i subministradores.

Hi ha documents que tenen un valor legal perquè acrediten determinades operacions o situacions (contractes, factures, etc.) i són el suport del que posteriorment s'haurà de declarar fiscalment. Són documents sobre els quals recau una normativa específica que en regula el contingut i l'obligatorietat de conservar-los i arxivar-los.

El seu estudi suposa la possibilitat de saber-los elaborar seguint els requisits legals i conèixer què poden aportar a l'empresa i/o a agents externs com hisenda.

La unitat conclou amb el propòsit de tota operació de compravenda, el cobrament/pagament. En el tercer apartat, "Mitjans de pagament i cobrament", s'analitzaran els diferents instruments de pagament nacionals i internacionals, oferts principalment per les entitats financeres, atenent al moment de l'execució del pagament, els riscos, les garanties i les formes de realitzar l'operació. També

s'analitzarà com els moviments monetaris de les operacions de compravenda afecten la tresoreria de l'empresa.

Convé que aneu llegint tots els continguts i fent les diferents activitats i els exercicis d'autoavaluació facilitats per a cada nucli d'activitat. Totes aquestes activitats pràctiques tenen per objectiu ajudar-vos a assolir els objectius proposats.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat, l'alumne/a:

1. Determina l'operativa relacionada despesa corrent i les inversions en immobilitzats, aplicant la normativa mercantil i fiscal vigent.

- Identifica els subministraments i les despeses necessàries per dur a terme l'activitat de l'empresa.
- Calcula el cost d'adquisició de primeres matèries o de mercaderies, diferenciant-lo del preu de compra.
- Identifica els documents comercials associats a les compres i altres subministraments, reconeixent-ne els requisits i la funció.
- Identifica els tributs que graven la compra de productes, subministraments i despeses, i el tipus de gravamen a suportar.
- Interpreta els aspectes de l'impost sobre el valor afegit (IVA) i les obligacions que afectaran les factures rebudes per l'empresa en operacions de mercat domèstic, mercat interior (Unió Europea) i mercats exteriors (països tercers).
- Valora l'especificitat de les factures de béns d'inversió, reconeixent la seva incorporació a l'activitat de l'empresa al llarg de diversos exercicis i el seu tractament fiscal específic.
- Verifica la correcció de les factures i altres documents justificatius de despeses rebuts, en les dues llengües oficials i en llengua anglesa, segons la normativa vigent i els acords establerts amb els proveïdors.
- Estableix un sistema de classificació, registre i arxivament de la informació i la documentació, amb mitjans convencionals i/o informàtics, aplicant la normativa vigent.

2. Elabora i gestiona la documentació comercial relacionada amb la venda de productes i prestació de serveis, aplicant la normativa vigent.

- Identifica els documents comercials associats a la venda de productes i prestació de serveis, reconeixent-ne els requisits i la funció.
- Identifica el concepte de marge comercial i calcula el preu de venda.
- Determina altres conceptes que cal incorporar al preu de venda en funció de les condicions pactades entre comprador i venedor pel que fa a les condicions de lliurament.

- Identifica els tributs que graven la venda de productes i la prestació de serveis i el tipus de gravamen a aplicar.
- Interpreta els aspectes de l'impost sobre el valor afegit (IVA) i les obligacions establertes per a la facturació de béns i prestació de serveis, en operacions de mercat domèstic, mercat interior (Unió Europea) i mercats exteriors (països tercers).
- Confecciona els documents comercials previs a la factura, segons els requisits establerts a la normativa vigent i en la llengua requerida.
- Aplica les normes mercantils i fiscals i els usos de comerç que regulen la facturació de productes i serveis prestats, incloent-hi la facturació electrònica.
- Realitza la facturació de la venda de productes i prestació de serveis amb aplicacions informàtiques i en la llengua requerida.
- Identifica la funció dels agents comercials i altres intermediaris en les vendes i gestiona la documentació corresponent a aquesta intermediació.
- Estableix un sistema de classificació, registre i arxivament de la informació i la documentació, amb mitjans convencionals i/o informàtics, aplicant la normativa vigent.

3. Gestiona la tresoreria i les necessitats de finançament, interpretant les dades econòmiques i comptables de l'activitat.

- Identifica els serveis financers habituals que utilitza l'empresa per dur a terme els cobraments i pagaments, reconeixent el costos financers que tenen associats.
- Diferencia els productes de passiu i d'actiu que les entitats financeres ofereixen, reconeixent-ne el costos financers i la rendibilitat, si és el cas.
- Estableix un sistema de control de la previsió de fluxos de tresoreria derivats dels cobraments i pagaments.
- Identifica les situacions de dèficits de tresoreria i estableix sistemes per donar-los cobertura, tenint en compte la quantia i durada del dèficit, i calculant-ne el cost financer.
- Identifica les situacions d'excedents de tresoreria i determina les inversions financeres per rendibilitzar-los, tenint en compte la disponibilitat i la seguretat de la inversió.
- Emet els documents o les ordres de pagament i cobrament, en mitjans convencionals o telemàtics, segons els protocols d'autorització establerts a l'empresa.
- Analitza el risc d'impagament dels diferents mitjans de cobrament en divisa nacional i la gestió dels impagaments.

- Valora productes financers de cobertura del risc comercial com el facturatge (*factoring*) o la confirmació (*confirming*), reconeixent-ne el cost financer.
- Analitza els procediments i els costos de la cessió de drets a cobrar en gestió de cobrament i en negociació.
- Reconeix el risc i els costos de realitzar cobraments o pagaments en divises estrangeres.
- Reconeix els sistemes més utilitzats de cobertura del risc de canvi en operacions en divises, calculant-ne el cost financer.
- Identifica els mitjans de pagament més utilitzats en comerç internacional, tenint en compte la garantia de cobrament i el cost financer.

1. Operativa i càlculs comercials

Per dur a terme la seva activitat en el dia a dia, les empreses necessiten fer front a diverses despeses, tant de subministrament com d'inversió, per obtenir el producte o servei que comercialitzaran en el mercat. Aquestes despeses, la competència i el benefici que es vol obtenir, entre altres factors, influiran en el preu del producte.

És consideren **despeses corrents** totes les despeses realitzades habitualment i que es consumeixen en el procés normal de la seva activitat. Per exemple ens trobem dintre d'aquesta tipologia de despesa les compres de matèries primes, els salaris dels treballadors, els subministraments d'energia, els lloguers de locals, etc., sense els quals l'empresa no podria funcionar.

Són **despeses no corrents o d'inversió** aquelles despeses realitzades per l'empresa que s'incorporen a la mateixa i no es consumeixen, sinó que s'utilitzaran durant un període superior a un any com a instrument d'explotació. Entre d'altres, podem trobar la maquinària, els vehicles, els edificis, etc.

El preu del producte és un element fonamental que permet a l'empresa, en la comercialització dels seus béns o serveis, **diferenciar-lo de la resta de productes** semblants que hi ha al mercat, però també li permet **obtenir els ingressos** necessaris per continuar l'activitat. Per això aquests ingressos han d'aportar a l'empresa un benefici suficient per compensar totes les despeses generades per l'activitat i fer front a les inversions necessàries.

L'empresa fixarà el preu de cada producte (**preu de venda**) tenint en compte els seus costos -allò que costa produir-lo o comprar-lo-, el tipus de demanda d'aquest producte i els preus dels competidors -competència-.

Però el preu final que pagarà el client (**preu de compra**) pot variar segons el cas o la situació, perquè tant els descomptes com els recàrrecs que es poden afegir afecten i modifiquen el preu inicial:

- No oblidem que les ofertes, els descomptes per quantitat o el cobrament d'algunes despeses són pràctiques habituals en les operacions comercials.
- Cal tenir en compte que també és important, tant per al comprador com per al venedor, el mitjà amb el qual s'efectuarà el pagament —rec, rebut, pagaré, lletra...— i el moment en què es realitzarà aquest pagament —al comptat, a terminis—, ja que pot comportar diferents tipus de costos al comprador o al venedor.

En l'àmbit de les **operacions de compravenda**, quan es parla del preu no es poden obviar altres elements com són els descomptes, les despeses comercials i el sistema de pagament

1.1 Conceptes bàsics

Proveïdor

Persona o empresa que abasteix altres empreses amb béns o serveis (destinats a l'activitat o al negoci principal de l'empresa) que seran transformades per ser venudes posteriorment, o directament es compren per a la seva venda (sense ser prèviament transformades).

Client

Persona o empresa que compra a altres empreses béns o serveis, ja sigui com a consumidor final o bé com a intermediari (per transformar-lo i posteriorment vendre'l, o bé per revendre'l sense transformar-lo).

Quan parlem de conceptes bàsics ens referim a aquells elements dels quals partirem per tal d'arribar al desenvolupament dels càlculs comercials bàsics. Conèixer la seva definició, aplicació, origen, motivació, etc., ens permetrà comprendre l'actuació de l'empresa i aplicar-los correctament en la pràctica comercial.

Aquests conceptes bàsics són:

- preu de venda
- despeses de venda
- benefici
- marge comercial
- despeses de compra
- preus de compra

1.1.1 El preu de venda

El **preu** és la quantitat de diners que lliura el comprador al venedor a canvi d'una determinada quantitat d'un bé o servei. Per tant, per al venedor és la font d'ingressos i per al comprador, el cost de satisfer una necessitat.

En sentit econòmic, el **preu** és el mecanisme de regulació del mercat, que es regeix per la llei de l'oferta i la demanda. Quan al mercat coincideixen persones o empreses que ofereixen béns i serveis i altres persones o empreses que els necessiten i estan disposades a donar una determinada quantitat de diners a canvi d'aquests béns i serveis, és quan s'arriba a un equilibri en el qual tant venedor com comprador estan d'acord amb el que es lliura i el que es rep.

L'empresa, tant si fabrica el bé com si només el comercialitza, haurà de fixar el preu del producte abans d'oferir-lo al consumidor. Per això quan l'empresa venedora li assigna un preu a un producte o servei, el que ha de pretendre és que arribi a ser **atractiu per al comprador i rendible per al venedor**.

L'empresa estudiarà en cada cas quina ha estat la **inversió i els costos** per fabricar o comercialitzar el producte o servei, quins **competidors** té, com són els **consumidors** que demanaran el producte o servei, com és la **demanda** del producte o servei, quins **objectius** vol aconseguir l'empresa, etc.

El que és clar és que l'opció de l'empresa pot ser oferir **preus baixos** per tal de vendre en grans quantitats o bé oferir productes amb **preus elevats** per diferenciar el producte i augmentar el benefici obtingut però, en tot cas, el consumidor també hi té alguna cosa a dir.

Allò que primer coneix el consumidor d'un producte o servei és el seu preu -moltes vegades sense haver-lo provat prèviament-, i depenent de la imatge o de la marca que té, del prestigi que pot proporcionar-li, de si és o no un producte o servei conegut, acceptarà el preu que l'empresa hagi fixat.

El **preu de venda** és el preu d'un producte segons catàleg, fixat per l'empresa que el posa a la venda, i per això es considerarà el preu oficial.

El principal objectiu de l'empresa a l'hora de fixar preus és obtenir un benefici que li permeti continuar l'activitat.

Quan una empresa ha de fixar el preu d'un producte o servei ho fa tenint en compte algun dels factors següents:

- **El tipus de demanda del bé o servei:** per a alguns productes, el preu que té defineix la quantitat que se'n vendrà, però altres productes es venen igual sigui quin sigui el seu preu.
- **Els preus dels competidors:** altres empreses que ofereixen el mateix bé o servei poden influir a l'hora d'establir quin és el preu del producte.
- **Per línies de productes:** per facilitar la venda de productes semblants.
- **El cost de fabricar-lo o comprar-lo:** totes les despeses i inversions necessàries per fabricar el producte o prestar el servei.

Preu de venda basat en la demanda

Els mètodes basats en la demanda o el mercat serveixen per adaptar el preu de venda dels productes de l'empresa a la quantitat demanada, que depèn, en aquest cas, del valor que li dóna el comprador i de les seves possibilitats econòmiques.

Això vol dir que un client no comprarà el bé o servei quan:

- no tingui prou diners per pagar-lo, i
- no estigui disposat a pagar-ne el preu que té, encara que tingui prou diners, sigui un preu alt o baix (de vegades els compradors no estan disposats a pagar poc). Senzillament, es tracta que el preu sigui adequat, tenint en compte el criteri del client.

Preu de venda al públic (PVP)

És el preu que pagarà el comprador. Pot incloure o no altres despeses, però sempre les haurà d'indicar. La normativa de consum exigeix que en els comerços detallistes els productes exhibeixin el preu de venda al públic i el preu per unitat de mesura. Aquesta normativa obliga a vendre el producte al preu exposat i, en el cas que hi hagi una reducció del preu, s'ha d'exposar quin és el preu normal i quin el reduït.

Per això, quan l'empresa fixi el preu tenint en compte la demanda haurà de considerar els **factors** següents:

- El que un client pot considerar un “**preu just**”.
- Que per a determinats **productes de luxe** els preus hauran de ser alts o molt alts.
- Que per **introduir un bé o un servei al mercat** l'empresa podrà optar per:
 - preus alts per donar un prestigi al producte que es vol donar a conèixer, o
 - preus baixos per introduir el producte més ràpidament.
- **Els preus psicològics**: són els preus que s'estableixen tenint en compte allò que percep el client. Per exemple:
 - Els preus arrodonits se solen associar a preus de productes de gamma alta o sense rebaixar; en canvi, els preus senars o sense arrodonir a productes de gamma més baixa o a promocions. Oferir, per exemple, un determinat producte a 99,95 € enlloc de 100,00 € pot suposar que el client percebi una diferència important de preu quan, realment, només hi ha una diferència de 0,05 €. Els preus acabats en 5, 7 o 9 s'associen a preus de gamma baixa.
 - Posar preus tenint en compte les monedes disponibles. Això es té en compte en productes de baix preu. És més senzill posar un preu de 0,20 € que un de 0,18 €.
- **Mostrar comparacions**: donant el preu antic i el nou preu (abans 22,50 € i ara 21,90 €) o bé oferint **promocions** (pagui 2, emporti-se'n 3), etc.
- **Preus diferencials**: es tracta d'aplicar preus diferents al mateix producte o servei tenint en compte el client. En aquest cas es tenen en compte les característiques dels diferents mercats on es vendrà el producte: zona geogràfica, nivell de renda de la població, quantitat demanada, etc. Això es tradueix en acords o pactes directes entre venedor i comprador, o bé en descomptes o ofertes segons els barris o pobles on es comercialitza el producte, o també en l'oferta de preu més baix per més quantitat.

Preu de venda basat en els competidors

Els mètodes basats en la competència o els competidors es basen en els preus que tenen fixats els competidors de l'empresa. En aquest cas, doncs, l'empresa no té prou força per determinar el preu del seu producte si vol mantenir-se en el mercat.

Aquest mètode és habitual per a productes en mercats molt competitius, on hi ha molts productes semblants o que poden substituir el producte que ofereixi l'empresa.

En aquest cas, l'empresa podrà optar per fixar preus més elevats, similars o més baixos que els dels competidors.

La competència és la rivalitat entre dos o més productors o comerciants amb vista a controlar el mercat més ampli possible.

Els preus competitius són els que es fixen en funció de la posició de l'empresa davant la competència. En el cas que l'empresa tingui una bona posició dins del mercat podrà oferir preus més elevats (i per tant amb molt marge comercial) sense perdre clients. En el cas que l'empresa no disposi d'un gran prestigi i, per tant, estigui mal posicionada en el mercat, haurà d'oferir productes a un preu menor per tal d'aconseguir clients.

S'entendrà que el **preu competitiu** és el preu que li permet a l'empresa mantenir-se en el mercat amb un producte concret, ja sigui fixant preus similars per damunt o per sota de la competència.

En cada cas caldrà que l'empresa reforci altres aspectes com la qualitat, el prestigi o la imatge del producte.

Preu de venda per línia de productes

Una altra possibilitat és fixar el preu tenint en compte la línia de productes, atès que una mateixa empresa produeix o comercialitza béns o serveis semblants.

La fixació de preus per línies de productes consisteix a comercialitzar el producte a un nombre limitat de preus. Per exemple, una bodega pot tenir tres línies de vins amb uns preus fixos per a cada línia: una línia a 8,50 €, una altra a 12,00 € i una tercera a 19,50 €. En aquest cas, el fet de tenir tres preus diferents facilita a l'empresa diferenciar les línies i arribar a diferents tipus de clients.

Tant el venedor com el comprador es beneficien d'aquesta manera de fixar el preu:

- El venedor té uns preus per a cada línia, evitant diferents preus segons cada producte. Per tant, s'estalvia la complexitat de calcular diferents preus segons els productes d'una mateixa línia.
- Al comprador se li facilita la decisió de compra perquè podrà triar directament quin és el preu que està disposat a pagar i després podrà parar més atenció a les diferències entre productes, com ara colors, models, dissenys, etc.

Preu de venda basat en els costos

Quan una empresa opta per aplicar un preu de venda segons els costos que li ha comportat obtenir aquell producte o servei, prèviament haurà de fer una sèrie de càlculs que poden resultar més o menys complexos, segons l'activitat de l'empresa i el producte o servei de què es tracti.

El **cost** són totes les despeses i inversions necessàries per obtenir un producte o prestar un servei.

El **cost total** es divideix en costos fixos i costos variables:

Línia de productes d'una empresa

És el grup de productes semblants o que estan destinats a usos similars i que tenen característiques físiques també molt semblants, que produeix o comercialitza una mateixa empresa.

Cost total = costos fixos + costos variables

$$C_t = C_f + C_v$$

- Els **costos fixos** són les despeses que es produeixen encara que l'empresa no estigui produint ni comercialitzant cap producte o servei. Per tant, n'hi ha sigui quina sigui la quantitat de producció o comercialització. Per exemple, lloguer de naus o locals, assegurances, sous i salaris dels empleats contractats, subministraments, alguns impostos, etc.
- Els **costos variables** són les despeses que es produeixen quan l'empresa està produint o comercialitzant un producte o servei. Per tant, aquests costos estan lligats a l'activitat habitual de l'empresa, de manera que si l'empresa no produeix ni comercialitza, no existeixen. Per exemple, el cost dels articles que es comercialitzen o de les matèries primeres per fabricar el producte, altres despeses lligades a la fabricació (subministraments sempre que estiguin relacionats directament amb la producció del producte o servei, mà d'obra directa, etc.), envasos i embalatges a càrrec del proveïdor, comissions sobre vendes, etc.

El preu de venda d'una unitat de producte basat en els costos es determinarà a partir del cost unitari.

El **cost unitari** serà el cost d'una unitat produïda o comercialitzada. També es pot dir el preu de cost d'una unitat.

El **cost unitari** serà la suma dels costos totals, dividit per les unitats produïdes o comercialitzades, segons el tipus d'activitat de què es tracti.

$$Cost\ unitari = \frac{cost\ total}{unitats}$$

$$C_u = \frac{C_t}{Q}$$

També es pot parlar de:

- **Costos fixos unitaris:** són els costos fixos dividits per les unitats.

$$C_{fu} = \frac{C_f}{Q}$$

- **Costos variables unitaris:** són els costos variables dividits per les unitats.

$$C_{vu} = \frac{C_v}{Q}$$

Exemple de classificació de costos fixos i variables, i determinació del cost total i unitari

Una empresa que comercialitza matalassos n'ha venut 25 durant el mes de gener, i en aquest període ha tingut alhora les despeses que es mostren en la taula 1.1:

TAULA 1.1. Despeses matalassos

Despeses	Imports
Lloguer del local	2.535,72 €
Electricitat i aigua del local	165,23 €
Assegurança contra incendis	37,18 €
Compra dels matalassos (25 unitats)	5.871,75 €
Sou i seguretat social de la dependenta	1.342,12 €

1. Classifiquen les despeses en costos fixos i costos variables

- **Costos fixos** (aquells que encara que no es vengui cap matalàs s'hauran de pagar igualment): lloguer del local, electricitat i aigua del local, assegurança contra incendis, sou i seguretat social de la dependenta.
- **Costos variables** (aquells que només apareixen en el cas que es venguin matalassos): compra dels matalassos.

2. Quin és el cost total durant el mes de gener?

Cost total (C_t) = costos fixos + costos variables

Costos fixos (C_f) = 2.535,72 + 165,23 + 37,18 + 1.342,12 = 4.080,25 €

Costos variables (C_v) = 5.871,75 €

Cost total (C_t) = 4.080,25 + 5.871,75 = **9.952,00 €**

3. Quin és el cost unitari dels matalassos?

Cost unitari (C_u) = $\frac{\text{Cost total}}{\text{unitats}} = \frac{9.952,00}{25} = \mathbf{398,08 \text{ €}}$

En aquest exemple hem vist una empresa comercial (compra matalassos i els torna a vendre) que no té costos de fabricació. Podem dir, doncs, que l'empresa compra els matalassos a un preu i , necessàriament, haurà de vendre'ls a un preu superior, perquè la comercialització li costa diners i ha de poder obtenir algun benefici.

Cal tenir present també que els costos que arriba a assumir una empresa per tal de produir o vendre el seu producte són molts i de diferent naturalesa, tot i que no es puguin imputar directament al producte fabricat o comercialitzat. Per exemple: defectes de fabricació, interessos pagats per un crèdit bancari, dietes d'un venedor, publicitat, etc.

Podem dir que els diferents tipus de costos que té una empresa són:

- **Costos de compra:** són les despeses relacionades amb la compra de mercaderies, només si són a càrrec de l'empresa compradora. Per exemple:
 - Import de la mercaderia comprada al preu de venda establert pel proveïdor, amb els descomptes i recàrrecs aplicats que corresponguin segons les condicions comercials acordades.
 - Transport de la compra a càrrec de l'empresa.
 - Assegurances del transport de la compra a càrrec de l'empresa.
 - Envasos i embalatges de la compra a càrrec de l'empresa.

- **Costos de producció:** són aquells que es generen en el procés de fabricació o transformació d'unes matèries primeres fins a obtenir productes acabats (empreses productores). Aquest tipus de costos no hi són en les empreses comercials. Per exemple:
 - Cost de la matèria primera i dels materials que intervenen en el procés productiu.
 - Sous i càrregues socials del personal de producció.
 - Subministres (electricitat per utilitzar la maquinària).
 - Manteniment dels equips productius (revisions, reparacions...).
 - Depreciacions de l'equip productiu.
 - Cost dels envasos i embalatges a càrrec de l'empresa. Si els factura al client, no es consideren cost per l'empresa.
- **Costos administratius i de gestió:** són despeses que provenen de les àrees administratives de l'empresa i que són necessàries per a la gestió i direcció del negoci. Per exemple:
 - Sous i càrregues socials del personal de l'àrea administrativa i de gestió.
 - Honoraris pagats per serveis professionals dirigits a l'àmbit administratiu i de gestió.
 - Papereria, material d'oficina, etc.
 - Lloguer d'oficines i despatxos.
- **Costos financers:** són despeses que tenen el seu origen en l'obtenció i l'ús de recursos de capital.
 - Interessos pagats per préstecs.
 - Comissions i altres despeses bancàries a càrrec de l'empresa.
- **Costos de distribució:** són els necessaris per fer arribar el producte de l'empresa al client. Només són costos per a l'empresa si no els factura al client.
 - Emmagatzematge.
 - Transport de la venda a càrrec de l'empresa.
 - Assegurances del transport de la venda a càrrec de l'empresa.
- **Costos de comercialització:** són totes les despeses necessàries per vendre el producte. També s'anomenen **despeses de venda**.

1.1.2 Despeses de venda

Les despeses de venda o costos de comercialització són les despeses que assumeix l'empresa per la venda del seu producte o servei.

Per exemple, quan l'empresa té un venedor que cobra una comissió sobre les vendes realitzades i utilitza un cotxe de l'empresa per desplaçar-se a visitar els clients, o bé si l'empresa cobra la venda amb targeta de crèdit i el banc li cobra comissions bancàries, etc.

Aquestes despeses de venda molts cops no es poden imputar a un comprador en concret, de manera que l'empresa els tindrà en compte a l'hora de fixar el preu del seu producte o servei.

Per exemple, si es fa una campanya publicitària d'un producte en concret, el cost d'aquesta campanya no es carregarà a un sol client, sinó que es considerarà un cost més que s'haurà de repercutir en el preu final del producte.

Les principals despeses de venda són:

- **Promocions i publicitat:** és la despesa que té l'empresa venedora per donar a conèixer el seu producte o servei en diferents mitjans i suports (televisió, ràdio, diaris, demostracions en el punt de venda, etc.)
- **Les comissions i els corretatges:** és una quantitat de diners que resulta d'aplicar un percentatge sobre la quantitat venuda i que percep el venedor o agent comercial contractat per l'empresa venedora. La diferència entre la comissió i el corretatge és determinada pel tipus de venedor que fa l'operació.
- **Les dietes:** són les despeses que té un venedor o agent comercial per poder realitzar la tasca de vendre el producte o servei de l'empresa. Aquestes despeses són: transports, allotjaments, àpats, despeses de viatge, etc., i cal justificar-les sempre. Es consideraran despeses de venda si se'n fa càrrec l'empresa.
- **Interessos i comissions bancàries:** són totes aquelles despeses originades pel cobrament de les vendes que suposen un ajornament del cobrament o una gestió a través d'una entitat financera. Per tant, són despeses que s'originen quan apareix una entitat financera com a intermediària en el cobrament d'una venda.
- **Instal·lació del producte:** es poden produir en la venda de productes que requereixen alguna instal·lació (mobles, electrodomèstics...), com ara el muntatge, la instal·lació i adaptació, entre d'altres, sempre que siguin a càrrec del proveïdor.
- **Serveis postvenda:** són els serveis a càrrec de l'empresa venedora, els quals ha de proporcionar després de la venda. S'hi poden incloure:
 - Els serveis tècnics que són les despeses de manteniment i reparacions per tal que el producte funcioni correctament, un cop que ja s'ha efectuat la venda.
 - L'atenció al client, que inclou totes les despeses que suposen donar suport, ajudar o ensenyar a fer servir un producte a un client.

Garantia

És un dret dels consumidors davant de possibles problemes que apareguin després de l'adquisició d'un bé o un servei, en descobrir desperfectes en el producte, o bé quan les característiques anunciades del producte o servei no s'ajusten a la realitat.

Cal tenir en compte que l'empresa ha de valorar totes aquestes **despeses de venda** a l'hora d'establir un preu pel seu producte, atès que són despeses que molts cops no són imputables directament a un comprador.

1.1.3 Benefici

La diferència entre els ingressos obtinguts i els costos totals determinen el benefici obtingut.

$$\text{Benefici} = \text{ingressos} - \text{costos totals}$$

Els **ingressos** són la quantitat obtinguda de la venda del producte o servei al preu fixat per l'empresa.

Els **costos totals** són la despesa per produir o comprar i comercialitzar el producte o servei.

Així doncs, el benefici que obté una empresa és la diferència entre els ingressos obtinguts per la venda del producte i els costos totals, que són els costos de fabricació o compra i de comercialització.

Benefici és el guany que obté una empresa en un període de temps i es calcula per la diferència entre ingressos i costos totals.

En el mètode de fixació o càlcul de preus basat en els costos, l'empresa té en compte totes les despeses (de producció o compra i comercialització) d'un producte o servei, i hi afegeix el benefici desitjat.

Amb aquests càlculs, l'empresa pot calcular la previsió del seu **volum de vendes**, que són els ingressos que li proporcionaran les vendes.

$$\begin{aligned}\text{Ingressos} - \text{costos totals} &= \text{benefici} \\ \text{Ingressos} &= \text{costos totals} + \text{benefici} \\ \text{Volum de vendes previst} &= \text{costos totals} + \text{benefici desitjat}\end{aligned}$$

1.1.4 Marge comercial

Per calcular el preu de venda unitari, les empreses fan els mateixos càlculs afegint un import al preu de cost unitari. Aquest import afegit és el que s'anomena **marge comercial**.

Preu de venda unitari = cost unitari + marge comercial

$$P = C_u + M_c$$

Marge comercial és el benefici que obté l'empresa per cada unitat venuda de producte o servei.

Per tant, quan es parla de **benefici** es refereix al calculat pel total de les vendes, i quan es parla de **marge comercial** es refereix al mateix concepte però d'una sola unitat.

El marge comercial es pot expressar **en unitats monetàries** (en euros) o bé **com a percentatge**.

Marge comercial en unitats monetàries

El marge comercial en unitats monetàries és la diferència entre el preu de venda unitari i el preu de cost unitari.

Marge comercial = preu de venda unitari – cost unitari

$$M_c = P - C_u$$

Habitualment, l'import del marge comercial es calcula aplicant un percentatge sobre el cost unitari.

Import del marge comercial = % de marge comercial × cost unitari

Exemple de determinació del marge comercial i del preu de venda unitari

Una empresa comercialitza bombetes de baix consum. Cada bombeta li costa 2,35 € (preu de compra). El marge comercial que aplica és del 40%.

1. Quin serà el marge comercial (en euros) que aplicarà sobre cada bombeta?

$$\text{Marge Comercial (Mc)} = \frac{(2,35 \times 40)}{100} = 0,94\text{€}$$

2. I el preu de venda unitari?

$$\text{Preu de venda unitari (P)} = 2,35 + 0,94 = 3,29\text{€}$$

Depenent de la informació de què es disposi, el marge comercial es pot calcular seguint altres procediments.

Exemple de càlcul del benefici total, el preu unitari i el marge comercial en una empresa comercial

Una empresa estima que vendrà 250 unitats d'un producte i ha calculat que el cost total de la compra d'aquestes unitats i la seva comercialització serà de 12.500,00 € (aquí estan inclosos tant els costos fixos com els variables). L'empresa vol obtenir un benefici del 10% sobre els costos totals.

Calculeu els imports següents:

1. Benefici total.

$$\text{Cost total} \times \% \text{ de benefici} = 12.500,00 \times 10\% = \mathbf{1.250,00 \text{ €}}$$

Aquest és el benefici que obtindrà per les 250 unitats venudes

2. Volum de vendes de les 250 unitats

$$\text{Cost total} + \text{benefici} = 12.500,00 + 1.250,00 = \mathbf{13.750,00 \text{ €}}$$

3. Preu de venda unitari

$$\text{Volum de vendes} / \text{unitats} = 13.750,00 / 250 = \mathbf{55,00 \text{ €}}$$

Aquest serà el preu de venda unitari que fixarà l'empresa tenint en compte que vol obtenir el 10% de benefici.

4. Marge comercial (benefici per unitat)

$$\text{Benefici total} / \text{unitats} = 1.250,00 / 250 = \mathbf{5,00 \text{ €}}$$

Aquest serà el marge comercial que aplicarà a cadascun dels productes venuts.

Exemple de càlcul del benefici total, el preu unitari i el marge comercial en una empresa productora

Un client realitza una comanda de 2.500 endolls a un fabricant de components elèctrics. El marge comercial que aplicarà el fabricant serà del 20%. Els costos de fabricació dels 2.500 endolls són els que podeu veure en la taula 1.2:

TAULA 1.2. Costos fabricació endolls

Costos de fabricació	Imports
Amortització maquinària	95,00 €
Sous i salaris operaris	475,00 €
Peces plàstic	315,00 €
Visos, pius i peces metàl·liques petites	110,00 €
Lloguer de nau industrial	231 €
Subministraments de la fàbrica	75,00 €

1. Classifiqueu els costos de fabricació en costos fixos i costos variables.

- **Costos fixos:** amortització maquinària, lloguer de nau industrial.
- **Costos variables:** operaris (mà d'obra directa), peces de plàstic, visos, pius i peces metàl·liques petites, subministraments de la fàbrica.

2. Calculeu el preu de venda unitari.

Per calcular aquest preu cal conèixer primer els costos fixos, després els costos variables i finalment el cost total i unitari.

$$\text{Costos fixos: } C_f = 95 + 231 = 326 \text{ €}$$

$$\text{Costos variables: } C_v = 475 + 315 + 110 + 75 = 975 \text{ €}$$

$$\text{Cost total: } C_t = C_f + C_v = 326 + 975 = 1.301 \text{ €}$$

$$\text{Cost unitari: } C_u = \frac{C_t}{Q} = \frac{1.301}{2.500} = 0,52 \text{ €/unitat}$$

Preu de venda unitari (P): cal aplicar el marge comercial que l'empresa ha decidit.

$$\text{Marge comercial per unitat: } M_c = 0,52 \times 20\% = 0,10 \text{ €}$$

$$\text{Preu de venda unitari: } P = C_u + M_c = \text{cost unitari} + \text{marge comercial} = 0,52 + 0,10 = \mathbf{0,62 \text{ €}}$$

Marge comercial en percentatge

Si es coneix l'import del marge comercial, també es pot calcular el seu valor en percentatge, tant sobre el preu de venda com sobre el preu de compra, i també sobre el preu de cost.

$$\begin{aligned} \% \text{ de marge comercial sobre el preu de venda} &= \frac{\text{import del marge}}{\text{preu de venda unitari}} \times 100 \\ \% \text{ de marge comercial sobre el preu de compra} &= \frac{\text{import del marge}}{\text{preu de compra unitari}} \times 100 \\ \% \text{ de marge comercial sobre el preu de cost} &= \frac{\text{import del marge}}{\text{preu de cost unitari}} \times 100 \end{aligned}$$

Exemple de càlcul del marge comercial, en percentatge, sobre el preu de venda

Una empresa comercialitza bombetes de baix consum. El preu de venda de cada bombeta és de 3,29 €.

1. Quin percentatge de marge comercial aplica sobre el preu de venda si el seu import és de 0,94 €?

$$\text{Marge comercial (\%)} = \frac{\text{marge comercial}}{\text{preu de venda unitari}} \times 100 = \frac{0,94}{3,29} \times 100 = \mathbf{28,57\%}$$

Exemple de càlcul del marge comercial, en percentatge, sobre el preu de cost i el preu de venda

Electrotecno, SL comercialitza cafeteres exprés Cafetín. El preu de venda de les cafeteres és de 100 €/unitat i està fixat pel proveïdor perquè aquest producte es ven en exclusiva en determinats establiments.

Electrotecno, SL no sap si està guanyant prou diners amb aquestes cafeteres perquè està obligat a fer demostracions quan algun client s'interessa per aquest producte. És per això que vol saber exactament quin és el marge comercial del producte. Per tal d'esbrinar-lo calcula totes les despeses que li suposa comercialitzar la cafetera.

La taula 1.3 mostra les despeses d'Electrotecno per 1 cafetera.

TAULA 1.3. Despeses per cafetera

Despeses de compra i comercialització	Imports
Cost de la cafetera	75,00 €
Transport (del magatzem a la botiga)	1,00 €
Cafè gastat en demostracions	0,50 €
Electricitat gastada en demostracions	0,75 €
Cost total unitari	77,25 €

1. Calculeu el marge comercial sobre el preu de cost (%).

$$\text{Marge comercial} = \text{preu venda unitari} - \text{cost unitari} = 100 - 77,25 = 22,75 \text{ €}$$

$$\text{Marge comercial sobre el preu de cost (\%)} = \frac{\text{import del marge}}{\text{preu de cost unitari}} \times 100 = \frac{22,75}{77,25} \times 100 = \mathbf{29,45\%}$$

$$\text{Comprovació: } 29,45\% \times 77,25 = 22,75 \text{ €}$$

2. Calculeu el marge comercial sobre el preu de venda (%).

$$\text{Marge comercial sobre el preu de venda (\%)} = \frac{\text{import del marge}}{\text{preu de venda unitari}} \times 100 = \frac{22,75}{100} \times 100 = 22,75\%$$

$$\text{Comprovació: } 22,75\% \times 100 = 22,75 \text{ €}$$

L'**empresa venedora**, encara que fixi un preu de venda a partir del cost unitari (on ja ha tingut en compte una sèrie de costos), a part també pot afegir altres despeses associades a la mateixa operació de compra (transport, muntatge, assegurances...), així com descomptes (comercial, per volum...).

1.1.5 Despeses de compra

Un cop que l'empresa ha fixat un preu unitari per un producte o servei, pot succeir que sigui necessari utilitzar altres béns o serveis per poder finalitzar l'operació de comercialització.

L'import d'aquests altres béns o serveis que cal "afegir", i que es facturaran al comprador en la mateixa factura, són les **despeses de compra**.

Les **despeses de compra** les paga el comprador, en algunes situacions, per obtenir el producte o servei, i no estan incloses en el preu de venda. Per exemple, transport, muntatge, envasos i embalatges, assegurances, etc., però només si són a càrrec del comprador.

Així com **les despeses de venda són a càrrec del proveïdor** i ja estan incloses en el preu de venda, **les despeses de compra són a càrrec del client**, facturades a part dels productes, perquè el comprador pot decidir contractar-les o no.

Com a despeses de compra podem pensar en els serveis que afegim quan adquirim un bé o servei. Per exemple, si comprem un determinat producte que cal ser transportat i contractem aquest servei a la mateixa empresa venedora.

Les despeses de compra més habituals que es facturen en les operacions de compravenda són:

- **Ports o transports:** és la despesa originada pel trasllat dels productes fins al lloc designat pel comprador. Poden realitzar-se amb vehicle propi de l'empresa venedora o mitjançant agència de transports.
- **Assegurances:** la seva funció és cobrir els possibles riscos que puguin patir les mercaderies durant la realització del transport.
- **Envasos i embalatges:** són aquells recipients o suports que contenen el producte i en permeten la protecció i transport. N'hi ha de dos tipus:
 - **Reutilitzables:** el client els torna al proveïdor, el qual li abonarà l'import amb una factura de rectificació.

– **No reutilitzables:** el client no els tornarà perquè es consideren d'un sol ús.

- **Interessos, comissions bancàries o recàrrecs:** en certes situacions, i segons el que es pacti entre el venedor i el comprador, serà el comprador qui assumeix les despeses financeres provocades per l'ajornament del pagament de la compra o les despeses associades a la forma de pagament. També pot succeir que, arribat el moment del pagament, el comprador no pagui i el venedor afegeixi al preu de la compra un recàrrec per demora.

El que ens ocupa aquí és saber com actuarà el venedor i com reflectirà en els documents de compravenda aquestes situacions, perquè moltes vegades el comprador pot optar o no per acceptar aquestes despeses de compra.

Tot depèn del producte de què es tracti i dels termes que es pactin entre venedor i comprador, i fins i tot pot dependre de la legislació vigent.

1.1.6 Preus de compra

Si bé al preu de venda fixat pel proveïdor se'l pot considerar el preu de compra del client, això no es compleix quan hi ha despeses de compra.

El **preu de compra**, també anomenat **cost de compra**, és el preu de cost final al qual haurà resultat la compra després de sumar el preu de venda fixat per al producte, amb els descomptes i recàrrecs segons les condicions comercials acordades, i les despeses de compra.

Preu de cost de la compra = preu de venda del total dels productes + despeses de compra.

Per calcular el preu de compra d'una unitat cal dividir el preu de cost de la compra entre totes les unitats facturades.

Preu de compra unitari = preu de cost de la compra/unitats.

Exemple de càlcul del preu de compra total i del preu de compra unitari

Un comerciant de components elèctrics facturarà les despeses del trasllat dels 2.500 endolls (preu de venda 0,62 €/unitat) al seu client.

Aquestes despeses de compra són (taula 1.4):

TAULA 1.4. Despeses trasllat endolls

Despeses de compra	Imports
Transport i assegurança	80,00 €
Embalatges	45,00 €

1. Quant li costaran els 2.500 endolls al comprador si ha d'assumir les despeses de compra?

Preu de venda dels 2.500 endolls: $0,62 \times 2.500 = 1.550,00 \text{ €}$

Despeses de compra: $80,00 + 45,00 = 125,00 \text{ €}$

Preu de compra total dels 2.500 endolls: $1.550,00 + 125,00 = 1.675,00 \text{ €}$

Vegeu la solució en la taula 1.5

TAULA 1.5. Cost total endolls

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Dte. Comercial	Import
2.500	Endolls	0,62			1.550,00
	Transport				80,00
	Embalatges				45,00
				Total	1.675,00

1. Quin serà el preu de compra de cada endoll?

$1.675,00 \text{ €} / 2.500 \text{ unitats} = 0,67 \text{ €}$

Cada endoll amb un preu de venda fixat pel comerciant de 0,62 € li ha resultat al comprador a un preu de compra de 0,67 €.

En l'exemple es pot comprovar molt clarament que hi ha un **preu de compra i un preu de venda diferents**:

- El **preu de venda** inclou totes les despeses que l'empresa venedora ha d'afrontar necessàriament i el benefici que vulgui obtenir.
- El **preu de compra** inclou totes les despeses que el comprador ha d'assumir per obtenir el producte.

1.2 Descomptes. Interessos i recàrrecs. Comissions i corretatges

Hi ha altres components del preu de compra que cal tenir en compte i que es dedueixen del preu de venda que l'empresa ha establert per un producte o servei:

- **Els descomptes**: són una pràctica molt estesa i popular i s'estableixen tant en l'àmbit comercial detallista (aquell que es dirigeix al consumidor final) com en l'àmbit comercial empresarial (aquell que es dirigeix a intermediaris o entre empreses). Les ofertes, rebaixes, promocions, vals descompte, xecs regal, etc., són possibilitats que suposen un descompte del preu fixat per un producte o servei. En aquest cas, el descompte sempre suposa que el comprador pagarà menys per un mateix producte.

Algunes de les despeses de compra que comentarem amb més detall són:

- **Els interessos i recàrrecs**, que incrementen el preu del producte. Cal tenir present que els interessos (igual que les comissions bancàries) poden ser

assumits tant per l'empresa venedora com pel comprador perquè, de fet, apareixen en el moment que hi ha una entitat financera que fa d'intermediària en alguna operació comercial. En canvi, els recàrrecs es poden aplicar als compradors quan trien pagar d'una determinada manera.

- **Les comissions i corretatges** són despeses d'intermediació. És a dir, quan apareix una tercera persona entre el comprador i el venedor. Aquest intermediari cobrarà una comissió o corretatge per un servei que presta ja sigui representant un venedor, o bé representant un comprador. En aquest cas, la comissió pot ser tant que la pagui el comprador com el venedor, tot depèn del tipus de relació comercial, el tracte que ha fet l'intermediari i amb qui ha fet aquest tracte.

1.2.1 Els descomptes i les bonificacions

Quan es rebaixa el preu de venda a favor del comprador estem parlant de descompte.

Aquesta disminució del preu pot donar-se de dues maneres:

- **Com a reducció dinerària** d'aquest preu: parlarem de **descompte**.

El **descompte** és la reducció del preu d'un producte o servei a favor del client que l'adquireix. Els motius que té l'empresa venedora per efectuar aquest descompte donen lloc a diversos tipus de descompte.

- **Com a més quantitat de producte al mateix preu**. En aquest segon cas podem parlar de **bonificació**.

La **bonificació** consisteix a facturar el total d'unitats que rebrà el comprador i descomptar el valor de les unitats "regalades".

Exemple de descompte

Una empresa ofereix els productes rebaixats un 10%. Cada producte té un preu de venda de 125,00 €.

1. Calculeu l'import del descompte.

L'import a descomptar serà: preu de venda x tant per cent de descompte = $125,00 \times 10\% = 12,50 \text{ €}$

2. Calculeu el preu de compra d'una unitat de producte (vegeu la taula 1.6).

Cada producte tindrà un preu de compra de: preu de venda - descompte = $125 - 12,50 = 112,50 \text{ €}$

TAULA 1.6. Preu compra per unitat

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Dte. Comercial	Import
1	Producte	125,00	10	12,50	125,00
				Total	112,50

Exemple de bonificació

Una empresa ofereix 1 unitat de regal en comprar-ne 4. Cada producte té un preu de venda de 125 €.

- Indiqueu l'import de la bonificació.

La bonificació és el preu de la unitat regalada: **125,00 €**

- Calculeu el preu de compra d'una unitat de producte.

El preu de venda de 5 unitats seria: $5 \times 125 = 625,00 \text{ €}$

El preu de compra total serà: Preu de venda - bonificació = $625 - 125 = 500,00 \text{ €}$ (vegeu la taula 1.7)

El preu de compra per unitat comprada sortiria a: $500 / 5 = 100,00 \text{ €}$

TAULA 1.7. Preu amb bonificació

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Dte. Comercial	Import
5	Producte	125,00			625,00
1	Bonif. producte	125,00			-125,00
				Total	500,00

Hi ha diferents tipus de descomptes segons el motiu que els genera:

- Descompte comercial.
- Descompte per volum o quantitat.
- Descompte per pagament immediat.

Descompte comercial

El **descompte comercial** es fa sense cap motiu aparent per al comprador, però el proveïdor l'aplica tenint en compte diferents aspectes com ara donar un incentiu a un cert client, per oferta, per promoure un determinat producte... En cap cas en té en compte quan es pagarà la compra o la quantitat comprada.

Habitualment, el descompte comercial es materialitza a través d'una reducció de l'import del preu de venda aplicant un percentatge de reducció en la mateixa factura.

Exemple de càlcul del preu de compra donats uns descomptes comercials

Una empresa de cosmètics ven a una perfumeria els articles que figuren a la taula 1.8.

TAULA 1.8. Articles cosmètica

Unitats	Articles	Preu de venda	Descompte comercial
200	màscara d'ulls	3,75 €/unitat	3%
150	tubs de crema correctora	2,15 €/ unitat	5%
250	pintallavis	3,75 €/unitat	7%

1. Quin és el preu de la compra que obtindrà la perfumeria? Vegeu la taula 1.9 i tot seguit la taula 1.10.

TAULA 1.9. Càlcul preu compra

	Càlcul preu de venda	Càlcul descompte	Càlcul preu de compra
Màscara d'ulls	200 x 3,75 = 750,00 €	750,00 x 3% = 22,5 €	750 - 22,50 = 727,50 €
Crema correctora	150 x 2,15 = 322,50 €	322,50 x 5% = 16,13 €	322,50 - 16,13 = 306,38 €
Pintallavis	250 x 3,75 = 937,50 €	937,50 x 7% = 65,63 €	937,50 - 65,63 = 871,88 €
Sumes	2.010,00 €	104,26 €	1.905,74 €

TAULA 1.10. Preu compra

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Dte. Comercial	Import
200	Màscara d'ulls	3,75	3	22,50	727,50
150	Crema correctora	2,15	5	16,13	303,38
250	Pintallavis	3,75	7	65,63	871,88
				Total	1.905,75

Descompte per volum

Amb el **descompte per volum**, el que pretén l'empresa venedora és incentivar la compra de més quantitat de producte fent descomptes si s'assoleix un import o una quantitat de compres determinats prèviament.

S'aplicarà sobre l'import de la venda **un cop deduït el descompte comercial**.

Hi ha dos tipus de descompte per volum:

- No acumulatiu o puntual.
- Acumulatiu (**ràpel**).

No acumulatiu o puntual

S'apliquen a una compra en concret, i el descompte es fa efectiu en la factura de la compra mateixa. Així, es pretén que el volum comprat d'un producte (en quantitat o en import) en una sola comanda sigui important.

Aquest tipus de descompte pot aplicar-se a compres realitzades tant pel consumidor final com per compradors intermediaris.

Exemple de volum en unitats

Una empresa cosmètica aplica un descompte del 3% si la quantitat de pintallavis que es compra en una única comanda és més de 100 unitats. El preu unitari és de 3,34 €.

1. Quin és el preu de compra total si es compren 80 unitats?

Preu de venda total: $80 \times 3,34 = 267,20$ €

Com que la compra de 80 unitats no arriba al volum indicat (100 unitats) per tenir dret al descompte del 3%, no es podrà aplicar.

Per tant, el preu de compra coincideix amb el preu de venda (perquè no hi ha descomptes afegits): el preu de compra de les 80 unitats és de **267,20 €**.

Vegeu la solució en la taula 1.11.

TAULA 1.11. Preu sense descompte per volum

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Dte. Comercial	Import
80	Pintallavis	3,34			267,20
				Total	267,20

1. Quin és el preu de compra total si es compren 120 unitats?

Preu de venda total: $120 \times 3,34 = 400,08$ €

Com que la compra de 120 unitats supera el volum indicat (100 unitats) per tenir dret al descompte del 3%, s'aplicarà a continuació.

Descompte per volum: $400,08 \times 3\% = 12,02$ €

Preu de compra total: $400,08 - 12,02 = 388,78$ €

Vegeu la solució en la taula 1.12.

TAULA 1.12. Preu amb descompte per volum

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Import Dte.	Import
120	Pintallavis	3,34			400,80
	Dte.per volum		3	12,02	-12,02
				Total	388,78

1. Quin és el preu de compra unitari de comprar 80 unitats i el de comprar 120 unitats?

Preu de compra unitari comprant 80 unitats: **3,34 €**

Preu de compra unitari comprant 120 unitats: $388,78 / 120 = 3,24$ €

Exemple de volum en import

La mateixa empresa cosmètica aplica un descompte del 3% si l'import total d'una comanda de pintallavis arriba a 600 €.

1. Quin és el preu de compra total si es compren 120 unitats?

Preu de venda total: $120 \times 3,34 = 400,08 \text{ €}$

Com que la compra de 120 unitats no arriba al volum indicat (600,00 €) per tenir dret al descompte del 3%, no es podrà aplicar.

Per tant, el preu de compra coincideix amb el preu de venda (perquè no hi ha descomptes afegits): el preu de compra de les 120 unitats és de **400,08 €**.

Vegeu la solució en la taula 1.13.

TAULA 1.13. Preu sense descompte per volum en import

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Import Dte.	Import
120	Pintallavis	3,34			400,80
				Total	400,80

1. Quin és el preu de compra total si es compren 200 unitats?

Preu de venda total: $200 \times 3,34 = 668,00 \text{ €}$

Com que la compra de 200 unitats supera el volum indicat (600,00 €) per tenir dret al descompte del 3%, s'aplicarà a continuació.

Descompte per volum: $668,00 \times 3\% = 20,04 \text{ €}$

Preu de compra total: $668,00 - 20,04 = \mathbf{647,96 \text{ €}}$

Vegeu la solució en la taula 1.14.

TAULA 1.14. Preu amb descompte per volum en import

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Import Dte.	Import
200	Pintallavis	3,34			668,00
	Dte.per volum		3	-20,04	-20,04
				Total	647,96

1. Quin és el preu de compra unitari de comprar 120 unitats i el de comprar 200 unitats?

Preu de compra unitari comprant 120 unitats: **3,34 €**

Preu de compra unitari comprant 200 unitats: $647,96 / 200 = \mathbf{3,24 \text{ €}}$

Observeu que només s'aplica el **descompte** si se supera el volum pactat.

Acumulatiu (ràpel)

S'aplica a les compres totals realitzades per un comprador que normalment sol ser un intermediari, **en un període concret**.

Es pretén una freqüència o repetició en les compres en un període de temps determinat. Per tant, hi ha d'haver una relació habitual establerta client-proveïdor.

En aquest cas, **fins que no finalitza aquest període no s'aplica el descompte**. El procediment és el següent: quan el període ja ha finalitzat, es comproven les compres totals que ha realitzat aquest client durant aquest període i, si arriba a l'import o quantitat de compres establerta, es procedirà a calcular el descompte per volum a què té dret. Si no hi arriba, es mantindran els preus aplicats.

Per calcular aquest descompte per volum, **s'aplicarà el percentatge de descompte sobre l'import total de la facturació del període** (compres totals del període), la qual ja inclourà els descomptes comercials aplicats.

El venedor materialitza aquesta reducció del preu emetent una **factura rectificativa**.

L'import del descompte l'haurà de retornar al comprador:

- Pagant l'import a través de transferència bancària, xec, efectiu...
- Restant l'import en la factura següent.
- Oferint més productes de regal per valor de l'import del ràpel.

Exemple de volum en unitats

Una empresa de distribució de begudes ofereix als seus clients un ràpel del 3% sempre que la quantitat comprada de garrafes d'aigua mineral al llarg d'un trimestre sigui superior a 200 unitats. Cada garrafa d'aigua costa 1,18 €.

Un client realitza 3 compres al llarg del trimestre (taula 1.15):

TAULA 1.15. Preu de venda amb descompte per volum en unitats acumulades

Compra	Unitats	Càlcul preu de venda
1	85	$85 \times 1,18 = 100,30 \text{ €}$
2	142	$142 \times 1,18 = 167,56 \text{ €}$
3	90	$90 \times 1,18 = 106,20 \text{ €}$
Sumes	317	374,06 €

Les factures que s'havien emès en cadascuna d'aquestes compres no tenien reflectit el descompte del 3%.

1. Decidiu si aquest client té dret al ràpel.

Al final de període, l'empresa venedora comprovarà si el nombre de garrafes comprades per aquest client arriba a 200 unitats.

- a) Si no hi arriba, ho deixarà tal com està.
- b) Si hi arriba, continuarà el procediment de càlcul, d'emissió de la factura rectificativa i de devolució dels diners pagats.

Com que en aquest cas el client **ha comprat 317 garrafes (supera les 200 unitats), sí que tindrà dret a aquest descompte de ràpel**.

2. Si és el cas, calculeu l'import del ràpel.

L'empresa venedora calcularà quin és l'import total del descompte per tot el període i l'haurà de fer constar en una factura de rectificació per rectificar les factures emeses sense aquest descompte.

Ràpel 3%: $374,06 \times 3\% = 11,22 \text{ €}$

Aquest import (11,22 €), el venedor pot fer-lo arribar al comprador a través de diferents mitjans, segons s'hagin establert: a través d'una transferència, un xec bancari, efectiu, descomptant-li-ho en la propera factura o, fins i tot, donant-li producte per l'import del descompte.

El **resultat final** del ràpel és exactament el mateix tant si s'hagués aplicat el descompte del 3% a cada factura com si es fa el càlcul del total i es compensa en una factura rectificativa.

Descompte per pagament immediat

Amb el **descompte per pagament immediat**, el que pretén l'empresa venedora és incentivar que el client pagui la seva compra en un termini curt de temps. Sol estar relacionat amb el pagament al comptat, tot i que no és indispensable.

S'aplicarà sobre l'import de la venda **un cop deduït el descompte comercial i el descompte per volum**.

Exemple de càlcul del preu de compra donat un descompte per pagament immediat

Una empresa aplica un descompte per pagament immediat del 5% sobre el preu dels seus productes (utillatge de cuina) sempre que el client pagui al comptat.

Un restaurant compra al comptat els articles que s'indiquen en la taula 1.16:

TAULA 1.16. Preu articles

Unitats	Articles	Preu de venda unitari
2	cullerots	12,35 €
3	ganivets grans de tallar carn	21,25 €
2	paelles de ferro colat	33,12 €
1	olla gran	78,92 €

1. Quin serà l'import total que pagarà?

Imports articles: $(2 \times 12,35) + (3 \times 21,25) + (2 \times 33,12) + (1 \times 78,92) = 24,70 + 63,75 + 66,24 + 78,92 = 233,61 \text{ €}$

Descompte per pagament immediat del 5%: $233,61 \times 5\% = 11,68 \text{ €}$

Import total a pagar: $233,61 - 11,68 = \mathbf{221,93 \text{ €}}$

Vegeu la solució en la taula 1.17.

TAULA 1.17. Preu amb descompte per pagament immediat

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Dte. Comercial	Import
2	Cullerots	12,35			24,70
3	Ganiv. grans carn	21,25			63,75
2	Paelles ferro colat	33,12			66,24
1	Olla gran acer inox.	78,92			78,92
				Total	233,61
	Dte. Pagament immediat		5	11,68	
				Total	221,93

Exemple de càlcul del preu de compra donats un descompte comercial i un descompte per pagament immediat

Imaginem que l'empresa anterior té en oferta les paelles de ferro colat i ofereix un descompte comercial del 15% només en aquest producte.

1. Quin serà el preu total que pagarà en aquest cas si apliquem també el 5% del descompte per pagament immediat?

Preu d'una paella: 33,12 €

Descompte aplicat a dues paelles: $2 \times (33,12 \times 15\%) = 2 \times 4,97 = 9,94$ €

Preu amb descompte de dues paelles: $(2 \times 33,12) - 9,94 = 56,30$ €

Import dels articles: $(2 \times 12,35) + (3 \times 21,25) + [(2 \times 33,12) - 9,94] + (1 \times 78,92) = 24,70 + 63,75 + 56,30 + 78,92 = 223,67$ €

Descompte per pagament immediat del 5%: $223,67 \times 5\% = 11,18$ €

Preu total a pagar: $223,67 - 11,18 = 212,49$ €

Vegeu la solució en la taula 1.18.

TAULA 1.18. Preu amb descompte comercial i pagament immediat

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Dte. Comercial	Import
2	Cullerots	12,35			24,70
3	Ganiv. grans carn	21,25			63,75
2	Paelles ferro colat	33,12	15	9,94	56,30
1	Olla gran acer inox.	78,92			78,92
				Total	223,67
	Dte. Pagament immediat		5	11,18	
				Total	212,49

1.2.2 Interessos i recàrrecs

Interessos i recàrrecs són totes aquelles despeses que s'originen habitualment quan apareix una entitat financera com a intermediària en el cobrament d'un import.

Aquestes despeses les acostuma a pagar l'empresa venedora a l'entitat financera, però segons les condicions comercials pactades amb el comprador pot ser que el venedor les acabi facturant al comprador. Així, doncs:

- Si no consten en la factura de compravenda: es consideraran despeses de venda, i el venedor ja les haurà tingut en compte en el càlcul del preu de venda.
- Si consten en la factura de compravenda: es consideraran despeses de compra.

Les despeses més habituals que s'originen en els cobraments són:

- interessos
- comissions bancàries
- recàrrecs
- comissions i corretatges

Interessos

És el preu del diner. És a dir, és l'import que pagarà qui demani que li deixin uns diners durant un període de temps.

Exemple de despeses de venda

Si hem de cobrar una factura en el termini de 3 mesos i necessitem els diners ara, podem demanar al banc que ens avanci l'import d'aquesta factura a canvi del pagament d'uns interessos.

Exemple de despeses de compra

Si habitualment paguem al comptat i demanem pagar una factura a 60 dies, el proveïdor ens pot cobrar uns interessos per ajornar aquest pagament. De fet, el proveïdor ens està deixant uns diners durant 60 dies, és a dir, des del dia de pagament habitual fins al dia de pagament ajornat. En aquest cas, no intervé cap entitat financera.

Comissions bancàries

És el que cobren les entitats financeres per fer una gestió de cobrament o pagament.

Exemples de despeses de venda

Si volem cobrar un xec d'una altra entitat o bé si l'empresa cobra una venda amb targeta de crèdit, l'entitat financera cobrarà unes comissions per la seva gestió.

Igualment, si utilitzem els serveis d'una entitat financera per cobrar un rebut bancari o una lletra de canvi, aquesta entitat també cobrarà unes comissions per la seva gestió.

Exemple de despeses de compra

Si volem pagar realitzant una transferència des d'una entitat diferent de la que ha de rebre els diners, l'entitat d'origen cobrarà unes comissions per la seva gestió.

Recàrrecs

Són les despeses de gestió pel cobrament d'una factura que l'empresa venedora inclou en la factura al comprador. Es consideren despeses de compra.

Exemple de recàrrecs de compra

Si el pagament d'una factura el realitzem a través d'un rebut bancari o una lletra de canvi, l'empresa venedora pot cobrar-nos un recàrrec que corresponen a les despeses que l'entitat financera li cobrarà per gestionar aquest cobrament. En aquest cas, les despeses que li cobra l'entitat financera deixaran de ser despeses de venda, perquè l'empresa venedora les haurà repercutit al comprador.

1.2.3 Comissions i corretatges

El representant o agent comercial és un professional lliure que representa una empresa, venent els productes d'aquesta empresa a canvi d'una comissió.

Són una quantitat de diners que percep el venedor contractat segons la quantitat venuda. La diferència entre la comissió i el corretatge és determinada pel tipus de venedor que fa l'operació:

- **Comissions:** es calculen aplicant un percentatge al volum de vendes que fa un agent comercial, representant o comissionista.
- **Corretatges:** es calculen aplicant un percentatge al volum de vendes que fa un corredor.

El comissionista actua en nom propi i ven productes d'una o més empreses a canvi d'una comissió.

Segons el tracte que els venedors tinguin amb l'empresa que els ha contractat poden cobrar:

- Només un salari.
- Només una remuneració segons les vendes realitzades.
- Una combinació de totes dues -una part fixa en forma de salari i uns incentius o part variable en forma de comissions o corretatges-.

El corredor és un intermediari que posa en contacte comprador i venedor (buscant la millor relació comercial entre ells) a canvi d'un corretatge.

Acostumen a ser despeses de venda, ja que habitualment són a càrrec de l'empresa venedora, tot i que en el cas dels corredors poden ser contractats directament pel comprador i, aleshores, el corretatge serà a càrrec del comprador.

Exemple de càlcul del sou mensual d'un agent comercial que cobra comissions sobre vendes

Un agent comercial té un sou mensual net de 1.050,00 €. A part d'aquest salari fix cobra, en concepte de comissions, un 2% sobre les vendes totals netes que hagi efectuat cada mes. Al llarg del mes de novembre ha realitzat vendes per un import net total de 12.305,72 €. Quin serà el sou que rebí a final de mes, comptant la part fixa i les comissions?

Part fixa: 1.050,00 €

Comissió 2%: $12.305,72 \times 2\% = 246,11$ €

Sou total novembre: $1.050 + 246,11 = 1.296,11$ €

1.3 L'IVA en la facturació

L'impost sobre el valor afegit (IVA) és un impost indirecte que grava el consum i que recau sobre el lliurament de béns i prestacions de serveis fets per empresaris o professionals, com també sobre les importacions i adquisicions intracomunitàries de béns.

El fet imposable

És la circumstància, la situació, l'acció, etc., que genera l'obligació de declarar i/o pagar un impost. Són totes les operacions que obliguen a aplicar l'IVA.

El procés bàsic de recaptació i ingrés a l'Agència Tributària del règim general de l'IVA és el següent:

1. L'empresari **suporta un IVA (IVA suportat)** en les compres de béns i serveis rebuts (compra de mercaderies, subministrament de llum, aigua, telèfon, maquinària, reparacions, etc.) que s'inclou en la factura corresponent. Habitualment, aquest IVA serà deduïble.
2. Quan aquest empresari ven els seus productes o presta els seus serveis als clients, **carrega un IVA (IVA repercutit)** a les factures.
3. Finalment, l'empresari **ingressa a l'Agència Tributària** la diferència entre l'IVA repercutit i l'IVA suportat deduïble. En cas que la diferència sigui negativa, l'Agència Tributària retornarà a l'empresari aquest import.

IVA repercutit - IVA suportat deduïble = IVA a ingressar o a retornar.

1.3.1 Base imposable

La **base imposable** de l'IVA és la quantitat sobre la qual s'ha d'aplicar el tipus impositiu, és a dir, és l'import total de la valoració monetària del lliurament de béns o de la prestació de serveis objecte de l'impost.

Els **conceptes que s'inclouen en la base imposable** i que s'han de sumar a l'import dels béns lliurats o dels serveis prestats són els següents:

- Les comissions, els ports, els transports i les assegurances.
- Les subvencions vinculades a les operacions subjectes.
- Els tributs i gravàmens de l'operació, excepte el mateix IVA.
- Els envasos i embalatges facturats.

Els **conceptes que no s'inclouen en la base imposable** són els següents:

- Els descomptes o les bonificacions previs o simultanis a l'operació.
- Les indemnitzacions que no constitueixin contraprestació.
- Els interessos per retards o ajornaments en el pagament que compleixin determinats requisits.
- Les quantitats pagades en nom i a càrrec del client que compra.

1.3.2 Tipus impositius i quota de l'IVA

El **tipus impositiu** és el percentatge que s'aplica sobre la base imposable per calcular l'import de la quota de l'IVA:

Quota de l'IVA = base imposable x tipus impositiu.

La quota de l'IVA és l'import que s'ha de pagar en concepte d'IVA.

En el **Règim General de l'IVA**, actualment hi ha tres tipus impositius diferents depenent de la naturalesa del bé o servei de què es tracti. La Llei estableix un tipus general i dos tipus reduïts per donar un tractament més favorable a determinades operacions.

Tipus impositius de l'IVA:

- Tipus general: 21%
- Tipus reduït: 10%
- Tipus superreduït: 4%

Hi ha operacions a les quals no s'aplica IVA, anomenades **operacions exemptes** i **operacions no subjectes**.

1.3.3 Recàrrec d'equivalència

El règim especial del recàrrec d'equivalència és un règim que s'aplica amb caràcter obligatori a comerciants minoristes que siguin persones físiques i compleixin determinats requisits, a fi de simplificar-ne les obligacions formals, alliberant-los de l'obligació de presentar certa documentació, com declaracions liquidacions.

Els comerciants minoristes sotmesos al **règim especial de recàrrec d'equivalència** hauran de suportar en les seves compres, a més de l'IVA corresponent, un recàrrec que dependrà del tipus d'IVA aplicat.

A la taula 1.19 hi ha el tipus de recàrrec d'equivalència (RE) que correspon a cada tipus d'IVA.

TAULA 1.19. Tipus de recàrrec d'equivalència (RE) que corresponen a cada tipus d'IVA

Tipus d'IVA	Tipus de RE
21 %	5,2 %
10%	1,4 %
4 %	0,5 %

Exemple: càlculs d'IVA i recàrrec d'equivalència

Una empresa proveïdora de productes de perfumeria (tipus del 21%) realitza una venda a un petit comerciant acollit al règim especial del recàrrec d'equivalència, que consisteix en:

- Import de la venda: 3.500 €
- Descompte comercial: 2%
- Despeses de transport: 150 €

Es demana:

Calculeu la base imposable, les quotes d'IVA i de RE, i l'import total que hauria de pagar.

Proposta de solució:

Base imposable = import de la mercaderia - descompte comercial + transport = 3.500,00 - 70,00 + 150,00 = **3.580,00 €** (vegeu taula 1.20).

TAULA 1.20. Càlcul base imposable

Unitats	Descripció	Preu/unitat	%Dte.	Descompte	Import
Article					3.500,00
				Total Brut	3.500,00
DTe.Comercial			2		70,00
				Total Net	3.430,00
Transport					150,00
				Base Imposable	3.580,00

Quota d'IVA = tipus d'IVA x base imposable = 21% x 3.580,00 = **751,80 €**

Quota de RE = tipus de RE x base imposable = 5,2% x 3.580,00 = **186,16 €**

Import total = base imposable + quota d'IVA + quota de RE = 3.580,00 + 751,80 + 186,16
= **4.517,96**

Les **despeses incloses dins la factura** estan gravades pel mateix tipus d'IVA i de recàrrec d'equivalència (RE) de les mercaderies facturades.

Comerciants minoristes és la terminologia que utilitza la normativa de l'IVA per regular els comerciants detallistes.

1.3.4 Àmbit espacial d'aplicació

L'àmbit espacial d'aplicació de la llei es refereix al **territori on s'ha d'aplicar**.

Al nostre territori nacional, l'IVA només s'aplica a la **Península i les illes Balears**, i Canàries, Ceuta i Melilla queden excloses d'aquest àmbit.

A Canàries s'aplica l'impost general indirecte canari (IGIC). Ceuta i Melilla també tenen un règim especial.

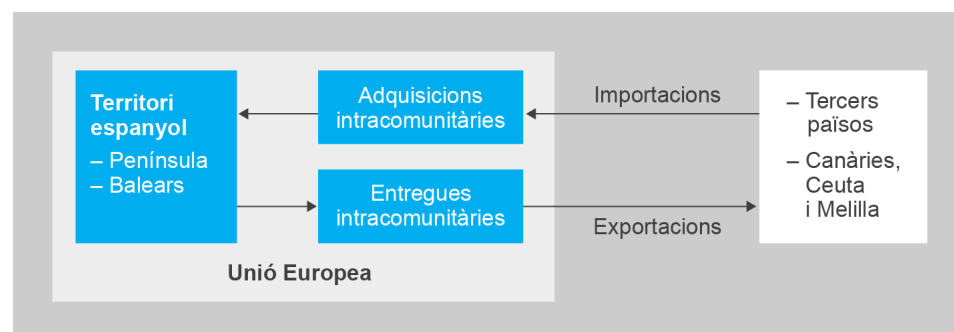
1.3.5 Operacions exteriors

Quan es produeixen lliuraments de béns que són expeditos o transportats amb destinació a altres països, s'utilitzen termes específics per nomenar aquestes operacions (vegeu la figura 1.1). En el cas de lliuraments entre Espanya i altres països, els termes serien:

- **Entregues intracomunitàries i adquisicions intracomunitàries** per fer referència a la sortida o entrada, respectivament, de mercaderies entre Espanya i un estat membre de la UE.
- **Exportacions i importacions** per fer referència a la sortida o entrada, respectivament, de mercaderies entre Espanya i països que no pertanyen a la UE.

A efectes de l'IVA, les mercaderies enviades a les Canàries, Ceuta i Melilla es consideren exportacions.

FIGURA 1.1. Operacions exteriors



Facturació de les operacions exteriors

L'aplicació de l'IVA és diferent **segons el destinatari** dels béns transportats:

- **Si és un particular**, en les factures s'aplica l'IVA.
- **Si és un empresari o professional**, no s'aplica l'IVA a les factures i és el país de destinació qui ha d'aplicar el seu propi impost en una tramitació posterior. Llavors, aquests empresaris o professionals hauran d'utilitzar els mecanismes establerts per declarar-lo a l'Agència Tributària i el podran deduir de l'IVA repercutit en les seves vendes.

En general, les **factures d'operacions de compravenda entre diferents països** fetes entre empresaris i professionals s'emeten sense IVA en el país d'origen, i és el país de destinació qui ha d'aplicar el seu propi IVA o impost que tingui establert.

En la taula 1.21 es poden veure les particularitats de l'aplicació de l'IVA en la facturació de les operacions exteriors:

TAULA 1.21. L'IVA en la facturació d'operacions exteriors

Origen: empresari o professional	Destinació dels béns transportats	Factura d'origen	Comentaris
Espanya	Altres països: empresaris o professionals	sense IVA	El país de destinació ha d'aplicar el seu impost.
Espanya	Altres països: particulars	amb IVA	S'ha d'aplicar el tipus d'IVA espanyol.
Unió Europea	Espanya: empresaris o professionals	sense IVA	S'ha d'autorepercutir l'IVA en la seva declaració-liquidació periòdica.
Unió Europea	Espanya: particulars	amb IVA	S'ha d'aplicar el tipus d'IVA del país d'origen.
Altres països no membres de la UE	Espanya: qualsevol tipus de destinatari	sense IVA	A la duana s'ha d'aplicar l'IVA espanyol sobre la factura.

Règim de viatgers

Es considera que els béns transportats pels viatgers no constitueixen una expedició comercial quan s'adquireixen ocasionalment per a l'ús personal o familiar o per regal, i quan per la seva naturalesa o quantia es pot presumir que no es destinen a una activitat comercial.

La Llei de l'IVA també regula **tot un ventall de casos d'importacions en què no s'ha d'aplicar l'IVA**, entre aquests el règim de viatgers.

1.4 Càlculs comercials bàsics en la facturació i dels preus unitaris

En l'activitat comercial, a l'hora de portar a terme la facturació de les operacions realitzades, s'han de tenir presents una sèrie de càlculs bàsics tant per obtenir l'import total com el preu unitari dels diversos articles que componen la factura. El preu unitari final, un cop aplicades les diferents despeses i descomptes,

permet comparar entre les diverses ofertes rebudes que no incloguin els mateixos productes i/o unitats.

1.4.1 Càlculs bàsics de preus unitaris

Sempre que es demani el preu unitari s'haurà de fraccionar l'import total per les unitats a les quals fa referència.

Unitari és la denominació utilitzada quan es fa referència a una sola unitat, de manera que si parlem de preu unitari ens referim al preu que tindrà una unitat de producte o servei.

Exemple de càlcul del preu unitari

Calculeu el preu unitari d'una comanda de 20 neveres de dues portes que han costat 8.467,00 €.

$$\text{Preu unitari: } \frac{8.467,00}{20} = 423,35\text{€}$$

Amb descomptes

En el cas que aquest preu global **inclogui un descompte**, a l'hora de calcular el preu unitari també es tindrà en compte, de manera que aquest descompte estarà aplicat sobre cadascuna de les unitats.

Exemple de càlcul del preu unitari donat un descompte comercial

1. Calculeu el preu unitari d'una comanda de 20 neveres de dues portes que han costat 8.467,00 € a les quals s'ha d'aplicar un **descompte comercial** de 338,68 €.

$$\text{Preu total: } 8.467 - 338,68 = 8.128,32 \text{ €}$$

$$\text{Preu unitari: } \frac{8.128,32}{20} = 406,42\text{€}$$

2. Compareu els resultats amb el de l'exemple de càlcul del preu unitari.

$$\text{Diferència de preus (ex. 1 i ex. 2): } 423,35 - 406,42 = 16,93\text{€}$$

$$\text{Descompte unitari: } \frac{338,68}{20} = 16,93\text{€}$$

La diferència és exactament la quantitat de **descompte** que correspon a una unitat.

Amb despeses de compra

També pot donar-se que el preu global **inclogui despeses de compra**. Si es dona això inclourem la despesa al preu unitari del producte.

Exemple de càlcul del preu unitari donades unes despeses de compra

1. Calculeu el preu unitari d'una comanda de 20 neveres de dues portes que han costat 8.467,00 €. El **transport** d'aquestes neveres ha costat 125,00 €.

Preu total: $8.467 + 125 = 8.592 \text{ €}$

Preu unitari: $8.592 / 20 = 429,60 \text{ €}$

2. Compareu els resultats amb el de de l'exemple de càlcul del preu unitari.

Diferència de preus (ex. 3 i ex. 1): $429,60 - 423,35 = 6,25 \text{ €}$

Despesa de compra unitària: $125 / 20 = 6,25 \text{ €}$

La diferència és exactament la quantitat de **despesa de compra** que correspon a una unitat.

Amb descomptes i despeses de compra

Un altre cas seria aquell en què hi hagi **simultàniament descomptes i despeses de compra**, de manera que repartiríem tant el descompte com les despeses accessòries per les unitats venudes.

Exemple de càlcul del preu unitari donats uns descomptes i unes despeses de compra

1. Calculeu el preu unitari d'una comanda de 20 neveres de dues portes que han costat 8.467,00 € a les quals se'ls ha d'aplicar un **descompte comercial** de 338,68 €. El **transport** d'aquestes neveres ha costat 125,00 €.

Preu total: $8.467 - 338,68 + 125 = 8.253,32 \text{ €}$

Preu unitari: $8.253,32 / 20 = 412,67 \text{ €}$

2. Compareu el resultats amb el de l'exemple de càlcul del preu unitari.

Diferència de preus (ex. 1 i ex. 4): $423,35 - 412,67 = 10,68 \text{ €}$

Descompte unitari: $338,68 / 20 = 16,93 \text{ €}$

Despesa de compra unitària: $125 / 20 = 6,25 \text{ €}$

Diferència entre el descompte unitari i la despesa unitària: $16,93 - 6,25 = 10,68 \text{ €}$

La diferència és exactament la quantitat de **descompte i de despesa de compra** que correspon a una unitat.

Amb productes diferenciats

En el cas que s'apliquin **despeses en comandes on hi hagi més d'un tipus de producte**, per repartir el valor d'aquestes despeses **s'haurà d'utilitzar un criteri**.

El més habitual és que es reparteixi tenint en compte el preu de cada producte, però també es pot fer segons el volum o el pes dels productes. És important que considerem que entre productes molt diferents (en preu, volum, pes...) no té sentit aplicar l'import de les despeses per igual.

Vegeu-ne un exemple:

Exemple de càlcul del repartiment del cost del transport, considerant el preu de cada producte

La comanda que s'indica en la taula següent ha comportat despeses de **transport** per 125 € (taula 1.22):

TAULA 1.22. Import articles

Unitats	Articles	Import total
20	neveres de dues portes	8.467,00 €
15	planxes	768,75 €
Total		9.235,75 €

1. Calculeu el cost unitari del transport i el preu de compra unitari de cada producte, amb les despeses de compra repartides **segons el seu import** (vegeu la taula 1.23).

TAULA 1.23. Repartiment cost transport segons import

Unitats	Articles	Import total	Preu de venda unitari	Repartiment del transport	Cost unitari del transport	Preu de compra unitari
20	neveres de dues portes	8.467,00€	8.467/20 = 423,35 €	(8.467/9.235,75) x 125 = 114,60 €	114,60/20 = 5,73 €	423,35+5,73 = 429,08€
15	planxes	768,75€	768,75/15 = 51,25€	(768,75 / 9.235,75) x 125 = 10,40€	10,40/15 = 0,69€	51,25+0,69 = 51,94€
Total		9.235,75€		125€		

Tenint en compte el preu de cada producte, és evident que el cost del transport d'una nevera ha de ser superior al d'una planxa. També semblaria coherent repartir-lo segons el pes o el volum, si es disposés d'aquestes dades.

2. Quin seria el cost unitari del transport i el preu de compra unitari de cada producte si es repartissin les despeses de compra **per unitats de producte**?

Cost del transport per unitat transportada: $125 / (20 + 15) = 3,57 \text{ €}$

No sembla lògic repartir l'import del transport per unitats transportades, perquè el cost resulta exactament igual i, en canvi, una nevera i una planxa són molt diferents, tant en el preu com en el volum o el pes. Vegeu la taula 1.24.

TAULA 1.24. Repartiment cost transport segons unitats

Unitats	Articles	Import total	Preu de venda unitari	Cost unitari del transport	Preu de compra unitari
20	neveres de dues portes	8.467,00€	8.467/20 = 423,35€	3,57 €	423,35+3,57 = 426,92€
15	planxes	768,75€	768,75/15 = 51,25€	3,57 €	51,25+3,57 = 54,82€
TOTAL		9.235,75€			

1.4.2 Càlculs bàsics en la facturació

Cal tenir en compte que quan parlem de **factura** ens referim al document mercantil que reflecteix i demostra que una transacció comercial s'ha efectuat. Caldrà especificar-hi (a nivell de càlculs numèrics):

- quantitats

- preu unitari
- descomptes
- despeses de compra
- interessos i/o recàrrecs

El procediment a seguir a l'hora de calcular les factures sempre serà el mateix (figura 1.2):

FIGURA 1.2. Esquema de càlculs bàsics de les factures

Brut	(= unitats x preu unitari)
– Descompte comercial	(= % s/brut)
– Descompte per volum	(= % s/(brut-dte. comercial))
Net	(= brut – dte. Comercial – dte. Per volum)
– Descompte per pagament immediat	(= % s/net)
+ despeses de compra	(= % s/net)
+ interessos i/o recàrrecs	(= % s/net)
(depenent de quan es generin)	
Base imposable	(= net – dte. pag. immediat + despeses + inter. o recàrrecs)
+ Quota d'IVA	(= base imposable x tipus d'IVA)
Total factura	(= base imposable + quota IVA)

Vegeu un exemple pràctic amb els diferents aspectes estudiats.

Exemples de càlculs bàsics en la facturació

Exemple de càlcul d'una factura amb descomptes comercials diferents per a cada article

Tot seguit farem el càlcul de la base imposable de tres productes amb descomptes comercials diferenciats.

1) Factura els següents articles, al tipus d'IVA del 21%, amb despeses de transport per 85 € i descompte per pagament immediat del 3%, però amb **descomptes comercials diferenciats per a cada article** (vegeu la taula 1.25):

- 250 unitats de l'article A (15,00 €/unitat i descompte comercial del 7%)
- 125 unitats de l'article B (20,00 €/unitat i descompte comercial del 10%)
- 100 unitats de l'article C (25,00 €/unitat i descompte comercial del 5,5%)

TAULA 1.25. Càlcul descomptes comercials per article

Article	Unitats	€/unitat	Import brut	Percentatge descompte comercial	Descompte comercial	Import net
A	250	15,00 €	250 x 15 = 3.750,00 €	7%	3.750 x 7% = 262,50 €	3.750 - 262,50 = 3.487,50 €

B	125	20,00 €	125 x 20 = 2.500,00 €	10%	2.500 x 10% = 250,00 €	2.500 - 250 = 2.250,00 €
C	100	25,00 €	100 x 25 = 2.500,00 €	5,5%	2.500 x 5,5% = 137,50 €	2.500 - 137,50 = 2.362,50 €
Total			8.750 €			8.100,00 €

El total brut és l'import total de les mercaderies.

Total net (un cop aplicat els descomptes): $3.487,50 + 2.250 + 2.362,50 = 8.100,00 \text{ €}$

Descompte pagament immediat: $8.100 \times 3\% = 243,00 \text{ €}$

El *descompte per pagament immediat* s'aplica sobre l'import net.

Import amb descomptes i despesa: $8.100 - 243 + 85 = 7.942,00 \text{ €}$ (base imposable)

Les despeses de compra (transport) s'afegeixen a l'import net de la factura (vegeu la taula 1.26).

TAULA 1.26. Import factura amb descomptes comercials diferenciats per article

Article	Unitats	Preu/unitat	%Dte.	Import
Article A	250	15,00		3.750,00
Dte.Comercial			7	262,50
Article B	125	20,00		2.500,00
Dte.Comercial			10	250,00
Article C	100	25,00		2.500,00
Dte.Comercial			5,5	137,50
			Total Net	8.100,00
Dte.Pag.Immed.			3	243,00
Transport				85,00
			Base Imposable	7.942,00
			IVA 21%	1.667,82
			Total Factura	9.609,82

Els *descomptes comercials* els hem aplicat tenint en compte que cada producte en té un de diferent i hem sumat els imports resultants per obtenir un import total net.

Finalment, per obtenir l'import total de la factura només hem d'aplicar la quota d'IVA a la base imposable obtinguda.

Quota d'IVA: $7.942 \times 21\% = 1.667,82 \text{ €}$

Total factura: $7.942 + 1.667,82 = 9.609,82 \text{ €}$

2) Ara hi afegirem un descompte per volum puntual en unitats, sobre un article.

Factura dels mateixos articles, al tipus d'IVA del 21%, amb descomptes comercials diferenciats per a cada article, despeses de transport per 85,00 € i descompte per pagament immediat del 3%, afegint un **descompte per volum puntual sobre l'article A**: 5% si es compren més de 225 unitats (vegeu la taula 1.27).

TAULA 1.27. Descompte per volum puntual en unitats

Article	Import brut	Descompte comercial	Import brut - dte. comercial	Percentatge descompte per volum puntual	Descompte per volum puntual	Import net
A	3.750,00 €	262,50 €	3.487,50 €	5%	3.487,50 x 5% = 174,38 €	3.487,50 - 174,38 = 3.313,12 €
B	2.500,00 €	250,00 €	2.250,00 €			2.500,00 - 250,00 = 2.250,00 €
C	2.500,00 €	137,50 €	2.362,00 €			2.500,00 - 137,50 = 2.362,50 €
Total	8.750,00 €					7.925,62 €

Descompte per volum puntual de l'article A: com que supera la compra de 225 unitats, té dret al 5% de descompte.

Total net: 3.313,12 + 2.250,00 + 2.362,50 = 7.925,62 €

Descompte pagament immediat: 7.925,62 x 3% = 237,77 €

Import amb descomptes i despesa: 7.925,62 - 237,77 + 85,00 = 7.772,85 € (base imposable) (vegeu la taula 1.28).

TAULA 1.28. Factura amb descomptes per volum puntual en unitats

Article	Unitats	Preu/unitat	%Dte.	Import
Article A	250	15,00		3.750,00
Dte.Comercial			7	262,50
				3.487,50
Dte. volum			5	174,38
Article B	125	20,00		2.500,00
Dte.Comercial			10	250,00
Article C	100	25,00		2.500,00
Dte.Comercial			5,5	137,50
			Total Net	7.925,62
DTe.Pag.Immed.			3	237,77
Transport				85,00
			Base Imposable	7.772,85
			IVA 21%	1.632,30
			Total Factura	9.405,15

El descompte per volum forma part de l'import net.

A l'import final de la factura caldrà aplicar la quota de l'IVA a la base imposable.

Quota d'IVA: 7.772,85 x 21% = 1.632,30 €

Total factura: 7.772,85 + 1.632,30 = **9.405,15 €**

3) Tot seguit afegirem un descompte per volum puntual en import, sobre el total de la compra.

Factura dels mateixos articles de l'exemple anterior, al tipus d'IVA del 21%, amb descomptes comercials diferenciats per a cada article, despeses de transport per 85,00

€ i descompte per pagament immediat del 3%, afegint un **descompte per volum puntual sobre el total de la compra**: 5% si l'import supera els 7.500,00 € (vegeu la taula taula 1.29):

TAULA 1.29. Descompte per volum puntual en import

Article	Unitats	€/unitat	Import brut	Percentatge descompte comercial	Descompte comercial	Import compra
A	250	15,00 €	250 x 15,00 = 3.750,00 €	7%	3.750,00 x 7% = 262,50 €	3.750,00 - 262,50 = 3.487,50 €
B	125	20,00 €	125 x 20,00 = 2.500,00 €	10%	2.500,00 x 10% =250,00 €	2.500,00 - 250,00 = 2.250,00 €
C	100	25,00 €	100 x 25,00 = 2.500,00 €	5,5%	2.500,00 x 5,5% =137,50 €	2.500,00 - 137,50 = 2.362,50 €
Total			8.750,00 €			8.100,00 €

Import de la compra: 3.487,50 + 2.250,00 + 2.362,50 = 8.100,00 € (supera els 7.500,00 €)

Descompte per volum puntual del total de la compra: com que supera els 7.500,00 €, té dret al 5% de descompte.

Descompte per volum puntual: 8.100,00 x 5% = 405,00 €

Total net: 8.100,00 - 405,00 = 7.695,00 €

Descompte pagament immediat: 7.695,00 x 3% = 230,85 €

Import amb descomptes i despesa: 7.695,00 - 230,85 + 85,00 = 7.549,15 € (base imposable) (vegeu la taula 1.30).

TAULA 1.30. Factura amb descompte per volum puntual en import

Article	Unitats	Preu/unitat	%Dte.	Import
Article A	250	15,00		3.750,00
Dte.Comercial			7	262,50
Article B	125	20,00		2.500,00
Dte.Comercial			10	250,00
Article C	100	25,00		2.500,00
Dte.Comercial			5,5	137,50
			Subotal Net	8.100,00
Dte. volum			5	405,00
			Total Net	7.695,00
DTe.Pag.Immed.			3	230,85
Transport				85,00
			Base Imposable	7.549,15
			IVA 21%	1.585,32
			Total Factura	9.134,47

El descompte per volum forma part del total net.

La factura final, un cop aplicat l'IVA corresponent, ascendeix a:

Quota d'IVA: $7.549,15 \times 21\% = 1.585,32 \text{ €}$

Total factura: $7.549,15 + 1.585,32 = \mathbf{9.134,47 \text{ €}}$

Exemple de ràpel per import

Una empresa ofereix als seus clients un ràpel del 3,5% sempre que l'import de compra anual sigui superior a 10.000,00 €.

Un dels seus clients ha fet 4 compres al llarg de tot un any (vegeu la taula 1.31):

TAULA 1.31. Ràpel per import

	Factura 1	Factura 2	Factura 3	Factura 4
Import brut	3.789,23	4.259,13	2.997,87	2.743,34
Dte. comercial	189,46	212,96	149,89	137,17
Net	3.599,77	4.046,17	2.847,98	2.606,17
Dte. pagament immediat			56,96	
Despeses	125,00	125,00	125,00	125,00
Base imposable	3.724,77	4.171,17	2.916,02	2.731,17

L'empresa, per saber si ha de pagar el ràpel, haurà de fixar-se en l'import **net** de les factures:

Total net del període (any): $3.599,77 + 4.046,17 + 2.847,98 + 2.606,17 = 13.100,09 \text{ €}$

En aquest cas, el client té dret que se li apliqui el ràpel:

Ràpel: $13.100,09 \times 3,5\% = \mathbf{458,50 \text{ €}}$

Caldrà justificar aquest descompte amb una *factura rectificativa*.

2. Elaboració i gestió de la documentació comercial

Quan s'estableix una relació comercial, les parts que hi intervenen (comprador i venedor) tenen la necessitat d'establir uns acords que atorguen a cada part uns drets i unes obligacions.

Entre el venedor i el comprador es genera una relació que estarà justificada o demostrada a través de documents i d'accions que generen altres documents i accions. Fent un esquema d'aquest procés podem dir:

1. El **comprador** (client) selecciona un proveïdor (venedor) i fa una comanda.
2. El **venedor** rep la comanda del comprador. Quan prepara les mercaderies per ser lliurades, elabora un albarà en què detalla els productes i, a continuació, lliura aquests productes juntament amb l'albarà.
3. El **comprador** rep les mercaderies i, si hi està conforme, signa l'albarà.
4. El **venedor**, amb l'albarà signat del comprador, elabora una factura, que és el document que demostra que s'ha donat una operació de compravenda. Aquest document s'enviarà al comprador.
5. El **comprador** rep la factura i, quan sigui el moment establert, procedirà a pagar-la utilitzant el mitjà acordat.
6. El **venedor** rep el pagament del comprador en el termini i la forma establerts.

Els documents principals que es generen en el procés de compravenda, abans de procedir al pagament o cobrament de les mercaderies, són:

- En el procés de compra: la **comanda**.
- En el procés de venda: l'**albarà** i la **factura**.

També poden donar-se situacions en què el comprador pot fer enrere una compra, o bé que hi hagi incidències en la documentació generada en aquest tracte comercial. Per a aquests casos cal saber com esmenar, modificar o tirar enrere operacions de compravenda ja efectuades. Ens referim a les devolucions.

El transport forma part de la mateixa gestió de la compravenda perquè el venedor haurà de fer arribar al comprador la mercaderia que ha comprat, i això implica que cal conèixer els aspectes que puguin incidir en les tasques pròpies de la gestió de la compravenda.

Els acords entre les parts estaran protegits pel marc legal de la compravenda que està recollit fonamentalment en el **Dret Mercantil**, que és una part del Dret que

s'ocupa, en general, de regular l'activitat comercial, i que afecta tant les empreses com les persones en l'exercici d'aquesta activitat.

Quan es parla de Dret Mercantil es fa referència a un conjunt de normes i lleis de diferent rang, entre les quals trobem les següents:

- Constitució espanyola (1978).
- Codi de Comerç (1885).
- Altres lleis importants relacionades amb l'activitat comercial.

Constitució espanyola (1978)

És la norma suprema de l'Estat espanyol, i s'hi fa referència a diferents aspectes mercantils com la defensa del lliure mercat i la llibertat d'empresa. També estableix l'organització i les finalitats de la Hisenda Pública.

Codi de Comerç (1885)

És la llei més important que regula els actes i les relacions comercials. En aquesta llei es regulen diferents aspectes, com per exemple la definició i les obligacions de comerciants, empresaris i agents comercials, els contractes comercials, les formes de pagament, el Registre Mercantil, etc.

Altres lleis importants relacionades amb l'activitat comercial Són les següents:

- Llei d'IVA
- Llei canviària i del xec
- Llei de lluita contra la morositat
- Llei d'ordenació del comerç minorista
- Llei de defensa de la competència
- Llei general per a la defensa dels consumidors i usuaris
- Llei de marques
- Llei de patents
- Llei general de la publicitat

2.1 Intermediació comercial

En les relacions comercials, les empreses necessiten de proveïdors que els subministren els productes que requereixen per a la seva activitat. Aquests proveïdors intenten que l'oferta que proposen sigui la seleccionada pel seu client. Entre els

factors que finalment faran prendre la decisió té un paper molt important la persona que representa el proveïdor.

Per fer aquesta funció d'intermediació, les empreses poden triar quin grau de vinculació ha de tenir el venedor amb l'empresa. Sota aquest criteri es classifiquen en:

- **Venedors de plantilla.** Són treballadors de l'empresa que tenen una relació jurídica estable amb aquesta. És el tipus de venedor amb un contracte laboral i donat d'alta a la Seguretat Social en règim general.
- **Agents comercials.** Són venedors independents de l'empresa, però que normalment actuen per compte d'aquests. Acostumen a treballar per a diverses empreses.
- **Representants mercantils.** Són venedors encarregats de concertar operacions de compravenda per compte de l'empresa, amb la qual estan units per una relació juridicomercantil de representació. Això vol dir que el venedor ha d'estar donat d'alta en el règim d'Autònoms i que factura directament a l'empresa, segons el que es pacta en el contracte mercantil.
- **Comissionistes.** Són venedors d'una o més empreses que s'encarreguen de concertar operacions de compravenda i que únicament estan vinculats a cada empresa per un contracte de comissió, és a dir, no hi ha cap relació laboral.
- **Corredors o brokers.** Són intermediaris que posen en contacte compradors i venedors, buscant la millor opció per a cadascú —la millor opció per a un client concret—. Per exemple, els corredors d'assegurances busquen la millor opció de companyia i assegurança per a un client determinat. Cobren un corretatge al client i no depenen de cap empresa concreta.

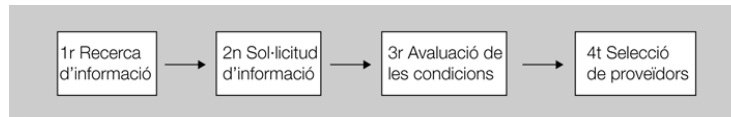
Una de les tasques més importants dintre del procés de gestió de la compravenda és buscar aquells proveïdors que s'adaptin millor a les necessitats de l'empresa. Generalment, el departament encarregat de dur a terme aquesta funció és el **departament de compres**, que habitualment forma part del **departament comercial**.

És molt important que dintre del departament de compres estiguin clarament definits els criteris d'avaluació dels proveïdors que permetin portar a terme les compres.

El procés de selecció de proveïdors comença una vegada l'empresa ha fet una anàlisi i una avaluació de **quins** productes vol adquirir, quina **qualitat** demana, quina **quantitat** necessita i amb quina **frequència** de compra.

En la figura 2.1 podeu veure gràficament les diferents fases del procés de recerca i selecció de proveïdors. Evidentment, depenent de quina sigui la situació de partida, el procés de recerca i selecció de proveïdors pot variar per donar més importància a una fase o a una altra.

El proveïdor és l'empresa o persona que subministra béns o serveis a un altre.

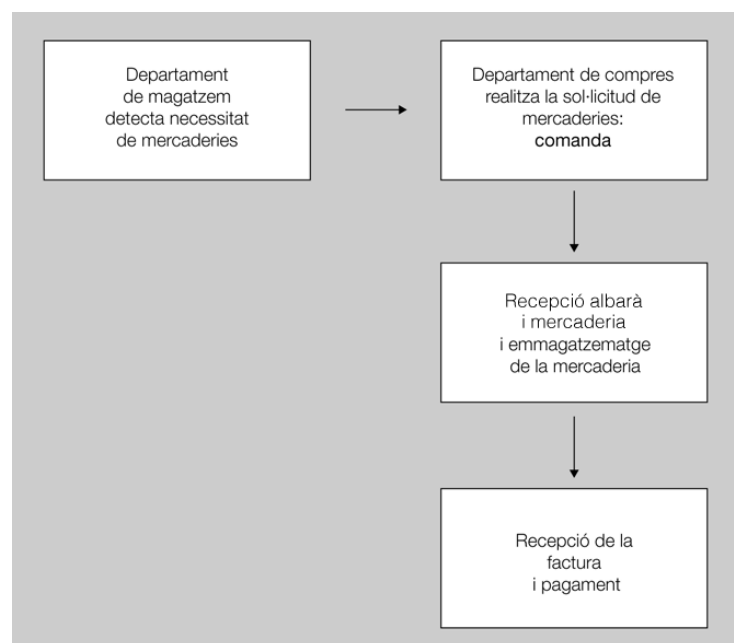
FIGURA 2.1. Procés de recerca i selecció de proveïdors

El primer pas dintre del procés de **recerca i selecció de proveïdors** és dur a terme un estudi de mercat per valorar les diferents condicions que ofereixen els proveïdors possibles. Un cop preseleccionats els proveïdors, se'ls sol·licitarà la informació que es consideri oportuna. Una vegada rebuda aquesta informació, es valoraran les diferents ofertes segons els criteris definits per l'empresa; posteriorment, se seleccionaran aquells proveïdors que millor s'ajustin als requeriments de l'empresa.

2.2 Procés de compres. Elaboració de documents de compravenda en suport paper

Un cop l'empresa ja té seleccionats aquell o aquells proveïdors que s'ajusten millor a les seves necessitats es pot iniciar el **procés de compra**. Normalment, el procés de compra comença quan el magatzem detecta la necessitat d'adquirir un article; llavors procedirà a sol·licitar un pressupost o fer una comanda.

En la figura 2.2 podeu veure les fases del procés de compra.

FIGURA 2.2. Fases del procés de compra

Una bona gestió del procés de compra implica:

- Que l'empresa té **garantit el subministrament** de mercaderies en qualsevol moment.

- Que l'empresa compra la **quantitat necessària** de mercaderies sense tenir un excés de mercaderies en el magatzem, fet que suposaria un elevat cost d'emmagatzematge, i sense que manquin existències en el moment que els clients en demanin.

2.2.1 Pressupost

Moltes vegades, abans d'iniciar la relació comercial en ferm se sol·licita per part del client o s'ofereix per part de l'agent comercial, en resposta a una sol·licitud d'informació, el document que detalla la quantificació i la composició de les partides per les quals s'ha mostrat interès. Aquesta informació es pot facilitar a través de una carta d'oferta o d'un document comercial, el pressupost.

En tots dos formats, el venedor ha de donar resposta a la informació requerida per part del comprador, i han de constar:

- Dades de l'empresa venedora.
- Dades de l'empresa compradora.
- Data del pressupost.
- Vigència de l'oferta.
- Descripció dels productes, quantitat i import unitari.
- Descomptes i beneficis per al client.
- Altres despeses i impostos.
- Import total.
- Forma de pagament.
- Signatura de l'oferent i del client en cas d'acceptació per part d'aquest últim.

2.2.2 La comanda

Mitjançant la **comanda** s'inicia l'operació de compravenda.

La **comanda** és el document on es detallen les mercaderies que el client sol·licita al proveïdor, així com les condicions de compra.

La comanda suposa un contracte de compravenda i qualsevol incompliment pot causar un perjudici a una de les parts, per la qual cosa és necessari respectar les condicions pactades.

Drets dels usuaris

Mitjançant el Reial decret legislatiu 1/2007, de 16 de novembre, s'aprova la Llei general per a la defensa dels consumidors i usuaris on podem trobar els drets que protegeixen els usuaris finals, entre els quals està el de rebre informació prèvia a partir d'un pressupost.

El document que es fa servir per fer la comanda ha de contenir totes les dades que facilitin l'operació de compravenda, i el seu disseny s'ha d'adaptar a les necessitats de l'empresa.

Malgrat que no existeix un model oficial de comanda, tota comanda ha de **contenir** almenys les dades següents:

- Número de comanda.
- Data d'emissió.
- Dades d'identificació del comprador i del venedor: nom o raó social, adreça, NIF...
- Descripció detallada de la mercaderia objecte de la compra i nombre d'unitats.
- Preus.
- Condicions de lliurament: lloc de lliurament, data...
- Condicions de pagament.
- Descomptes sol·licitats.
- Mitjà de transport.
- Agent comercial (en cas d'existir).
- Signatura de l'emissor.

En el cas que les condicions ja estiguin pactades en un contracte de compravenda, l'empresa emissora de la comanda únicament indicarà aquelles dades que no estiguin prèviament pactades: número de comanda, data, descripció de la mercaderia i nombre d'unitats, etc.

De la comanda se'n fan almenys tres exemplars:

- **Original**, signat i segellat, que s'envia al proveïdor.
- **Còpia per al magatzem de l'empresa que fa la comanda**, que serveix per comprovar, posteriorment, que la mercaderia rebuda s'ajusta a la mercaderia sol·licitada.
- **Còpia per al departament de compres de l'empresa que fa la comanda**, que serveix per fer un seguiment de l'estat de la comanda i comprovar, posteriorment, les condicions demanades amb les facturades.

Formalització de la comanda

A l'hora de fer la comanda, l'empresa compta amb diferents possibilitats. La modalitat triada dependrà de les necessitats de l'empresa, de la relació que tingui amb el proveïdor, de la urgència de la comanda, etc. Les formes més habituals de formalitzar la comanda les podem resumir en les següents:

El nombre de còpies de la comanda que fa l'empresa pot variar segons l'estructura de l'empresa, del sector, la mida, etc.

- **Nota de comanda:** imprès que conté totes les dades necessàries per poder realitzar la compravenda.
- **Carta:** mitjançant una carta comercial, l'empresa fa la comanda.
- **Fax:** mitjançant un fax, l'empresa realitza la comanda. Aquesta modalitat té l'avantatge que el proveïdor rep la comanda per escrit al moment.
- **Correu electrònic:** les noves tecnologies faciliten les relacions comercials entre les empreses i permeten realitzar la comanda ràpidament.
- **Telèfon:** és un mitjà molt utilitzat per la seva rapidesa i perquè permet establir una relació directa amb el proveïdor, resol dubtes, etc. De totes maneres, té l'inconvenient que no queda constància escrita, i per això és convenient que després l'empresa faci una comunicació escrita (nota de comanda, carta, fax o correu electrònic) per confirmar les dades de la comanda.
- **Representant o agent comercial:** el representant de l'empresa venedora visita l'empresa compradora i formalitza la comanda amb la informació que li facilita el client.

Classes de comandes

Depenent de si les condicions de l'operació han estat pactades amb anterioritat a la realització de la comanda o no, podem diferenciar entre comanda en ferm i comanda condicional:

- **Comanda en ferm:** les condicions de l'operació han estat negociades prèviament a la realització de la comanda. El document que s'utilitza per fer comandes en ferm s'anomena **comanda** o **nota de comanda**.
- **Comanda condicional:** les condicions de l'operació no han estat negociades prèviament. En el moment de fer la comanda, el comprador demana unes condicions al venedor (descomptes, termini de lliurament...) que aquest pot acceptar o no. Si el venedor accepta les condicions, la comanda es considera ferma; en cas contrari, es considera nul·la. El document que s'utilitza en aquests casos s'anomena **proposta de comanda**.

La nota de comanda

En el cas d'utilitzar la nota de comanda per realitzar les comandes, l'empresa disposa d'un imprès especialment dissenyat per fer-les. Respecte a aquest imprès, no existeix cap model normalitzat ni cap normativa que n'especifiqui el contingut, malgrat que en el document han de constar totes les dades necessàries per poder dur a terme l'operació de compravenda.

En la figura 2.3 podeu veure un possible model de nota de comanda amb l'especificació de cadascun dels seus apartats.

FIGURA 2.3. Model de nota de comanda

Dades identificatives del comprador: Nom o raó social Adreça completa Tel. / fax / correu electrònic NIF		Destinatari: Dades identificatives del venedor: Nom o raó social Adreça completa Tel. / fax / correu electrònic NIF		
		Data: Número comanda:		
CONDICIONS: <ul style="list-style-type: none"> • Lloc de lliurament: • Data de lliurament: • Transports: • Altres despeses: • Descomptes: • Forma de tramesa: • Forma de pagament: • Altres condicions: 				
Codi article (referència):	Quantitat	Descripció	Preu unitari	Preu total
Observacions:		Segell i signatura:		

A vegades, juntament amb la nota de comanda, algunes empreses acompanyen una carta de presentació en la qual es fa referència a la comanda o se n'aclareix algun punt concret.

Condicions de compravenda

Les condicions de compravenda poden estar pactades entre comprador i venedor o poden estar imposades pel comprador o venedor, depenent del poder de negociació que tinguin cada un d'ells.

La **nota de comanda** és un imprès on es detallen els productes sol·licitats, així com les condicions més importants de l'operació, llevat que ja estiguin pactades en un contracte de compravenda o de subministrament.

La carta de confirmació

La carta de confirmació de comanda és la carta que redacta el proveïdor, un cop ha rebut la comanda, per comunicar si està d'acord amb les condicions o per aclarir alguna qüestió.

La carta de comanda

A l'hora de fer una comanda, algunes empreses ho fan mitjançant una carta dirigida a l'empresa proveïdora on consten bàsicament les mateixes dades que en la nota de comanda.

La carta de denegació

La carta de denegació de comanda és la carta que redacta el proveïdor, un cop ha rebut la comanda, per denegar la tramesa d'alguna mercaderia, per no poder complir les condicions, per manca d'existències, etc.

La redacció d'aquesta carta de comanda ha de ser breu i precisa per evitar confusions o errors en les condicions o els productes sol·licitats. En la figura 2.4 podeu veure un possible model de carta de comanda.

FIGURA 2.4. Model de carta de comanda

MAGATZEMS BENET, SA
Avda. Gran, 34
46000 Tarragona

Tarragona, 15 de novembre de 20XX

Distribcn, SL
Carrer Major, 2
08000 Barcelona

Assumpte: Comanda núm. 45/XX

Senyors,


Ens plau fer-vos la comanda següent:

50 unitats del producte A (ref. 090) a 56,00 €/u.
250 unitats del producte B (ref. A90) a 3,60 €/u.
75 unitats del producte C (ref. 045) a 20,00 €/u.

Les condicions, prèviament pactades telefònicament amb el Sr. Raül Mas del Departament de Vendes, són les que indiquem a continuació:

- Lloc i data de lliurament: al nostre magatzem en un termini màxim de 15 dies a comptar des de la data d'aquesta carta.
- Forma de pagament: mitjançant dues lletres de canvi a 30 i 60 dies.
- Transport: a càrrec vostre.
- Descompte comercial: 3%

Mentre esperem notícies vostres, rebeu una salutació ben cordial.



Martí Ros i Saura
Cap de Compres

Inscrita en el Registre Mercantil de Tarragona, full 5.348, foli, inscripció 1a NIF A 12343322

Registre i control de comandes

Un cop la comanda ha estat lliurada al proveïdor, el comprador ha de dur a terme un seguiment per tal de controlar que la mercaderia li sigui tramesa en la data prevista, en la quantitat demanada, en les condicions acordades, etc.

Per portar el control de les comandes realitzades, l'empresa confecciona una fitxa o llibre de registre de comandes emeses, adaptat a les seves necessitats, que és voluntari i que no té una estructura fixa a seguir.

En la figura 2.5 podeu veure un possible model de llibre de registre de comandes emeses.

FIGURA 2.5. Model de llibre de registre de comandes emeses

LLIBRE DE REGISTRE DE COMANDES EMESES						
Núm. comanda	Data comanda	Proveïdor	Mercaderia	Data prevista lliurament	Data de recepció	Observacions (incidències)

Exemple d'aplicació: nota de comanda i registre de comandes

L'empresa Software Reus, SL, amb NIF B08999999 i domicili al carrer Arenys, 56 de Barcelona (08000), fa el dia 5 de novembre de 20XX una comanda de mercaderies a l'empresa DISTRISOFT, SA, amb NIF A08444445 i domicili al carrer Gran, 4 de Tarragona (43000). La mercaderia sol·licitada és la següent:

- 10 unitats de SoftMM (ref. MM) a 290 €/u.
- 50 unitats de SoftGG (ref. GG) a 130 €/u.
- 30 unitats de SoftUU (ref. UU) a 200 €/u.
- 75 unitats de SoftLL (ref. LL) a 250 €/u.

Les condicions són les següents:

- Descompte 3%.
- Despeses de transport 100 €, a càrrec del comprador. Transport realitzat per Transyou, SA.
- Lliurament de mercaderies: domicili del comprador.
- Forma de pagament: a 30 dies des de la data de la factura mitjançant transferència bancària.
- Data de lliurament: termini màxim de 10 dies des de la data de la comanda.

Amb aquestes dades es demana:

- Confeccionar la nota de comanda número 123/08.
- Anotar la comanda en el llibre registre de comandes emeses, suposant que la mercaderia es va rebre el 10 de novembre.

Proposta de solució:

En la figura 2.6 podeu veure el llibre de registre de comandes emeses i en la figura 2.7, la nota de comanda.

FIGURA 2.6. Llibre de registre de comandes emeses d'exemple d'aplicació

LLIBRE DE REGISTRE DE COMANDES EMESES						
Núm. comanda	Data comanda	Proveïdor	Mercaderia	Data prevista lliurament	Data de recepció	Observacions (incidències)
123/08	05/11	Distrisoft, SA	Programari	5-15/11	10/11	

FIGURA 2.7. Nota de comanda d'exemple d'aplicació

Software Reus, SL Carrer Arenys, 56 (08000) Barcelona NIF B08999999		Destinatari: Distrisoft, SA Carrer Gran, 4 (43000) Tarragona NIF A08444445		
		Data: 5 de novembre de 20XX		
Número comanda: 123/08				
CONDICIONS:				
<ul style="list-style-type: none"> • Lloc de lliurament: domicili comprador • Data de lliurament: màxim 10 dies des de 5 de novembre de 20XX • Transports: 100 € a càrrec comprador • Altres despeses: • Descomptes: 3% • Forma de tramesa: Transyou, SA • Forma de pagament: a 30 dies des de la data de factura mitjançant transferència bancària • Altres condicions: 				
Codi article (referència):	Quantitat	Descripció	Preu unitari	Preu total
MM	10	SoftMM	290	2.900 €
GG	50	SoftGG	130	6.500 €
UU	30	SoftUU	200	6.000 €
LL	75	SoftLL	250	18.750 €
Observacions:		Segell i signatura:		

2.2.3 Recepció de la mercaderia

L'empresa compradora ha de gestionar correctament l'entrada de les mercaderies que ha sol·licitat als proveïdors per tal de portar un control correcte del magatzem, fins i tot pel que fa als espais i la col·locació. Per això també és important, a l'hora de concretar les condicions comercials, pactar amb els proveïdors el lloc i la data de lliurament de les mercaderies.

Les mercaderies que es reben del proveïdor sempre hauran d'anar acompanyades de l'albarà, on es detallarà el que s'ha lliurat.

El comprador, en el moment de rebre la mercaderia i l'albarà, n'ha d'efectuar una comprovació física i administrativa. En concret, ha de:

- **Comprovar** que la mercaderia rebuda és la que es va demanar en la comanda.
- **Confirmar** que la mercaderia rebuda és la que s'indica a l'albarà.
- **Verificar** que la mercaderia es troba en **bones condicions**. La verificació de la mercaderia s'hauria de fer en presència del transportista o de la persona que en fa el lliurament, però, per falta de temps, en la majoria dels casos

només es verifica l'albarà i l'exterior de les caixes i, posteriorment, se'n verifica el contingut. En aquest cas, a l'albarà s'indicarà que la inspecció de la mercaderia està pendent.

- **Comprovar** que la **data de recepció** de la mercaderia coincideix amb la data prevista. En cas de no coincidir, s'ha d'anotar la incidència.
- Si totes les comprovacions són correctes, s'**accepta** la mercaderia i se **signa** l'albarà.

Les **inspeccions** són indispensables, perquè d'això en depèn que la facturació posterior sigui correcta.

- En cas de **detectar** alguna **irregularitat**, el comprador pot tornar la comanda (totalment o parcialment) o acceptar-la. En cas de devolució parcial, s'haurà de corregir l'albarà abans de signar-lo.
- **Emplenar** l'apartat corresponent a la data de recepció i anotar observacions en el **llibre de registre de comandes emeses**.
- **Registrar l'entrada** de les mercaderies a la fitxa del magatzem.

2.3 Procés de vendes. Elaboració de documents de compravenda en suport paper

Després que el proveïdor rep la comanda del client i l'accepta, s'haurà de fer el lliurament, bé per mitjans propis, bé utilitzant els serveis d'una empresa dedicada al transport de mercaderies.

Quan es tingui la conformitat del client sobre les mercaderies rebudes s'ha de procedir a emetre la factura d'acord amb la legislació vigent, ja que aquest és un document amb repercussions fiscals.

2.3.1 Recepció de la comanda i lliurament de la mercaderia

Els productes sol·licitats pels clients han de ser lliurats en el lloc i en la data convinguts. L'empresa venedora, per complir la seva obligació de lliurament de mercaderies, ha de fer un seguit de tasques que podem resumir en les següents:

Quan es rep la comanda:

- **Verificar** que disposa de les mercaderies sol·licitades al magatzem o està en disposició de tenir-les el dia del lliurament sol·licitat; així, si hi ha algun problema, se li pot comunicar al client oferint-li una solució.

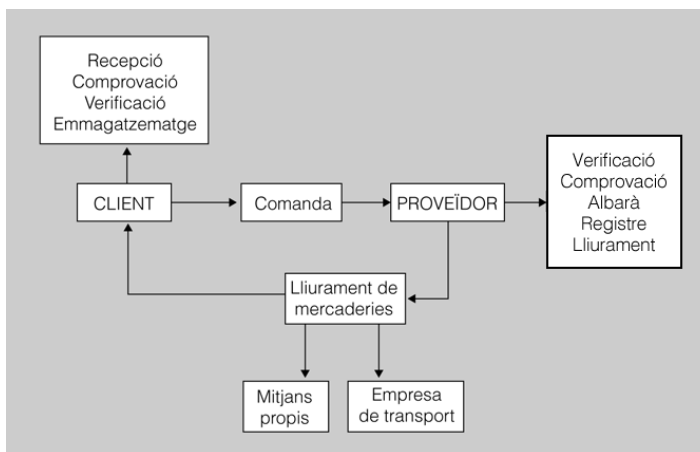
- **Comprovar** que les condicions comercials sol·licitades pel client són les establertes per aquest client o les habituals de l'empresa.

Quan es prepari el lliurament de la mercaderia:

- **Preparar** l'albarà o la nota de lliurament.
- **Registrar** la sortida de les mercaderies en les fitxes de magatzem.
- Fer el **lliurament** de les mercaderies, ja sigui per mitjans propis o per mitjà d'una empresa de transport, segons estigui pactat en les condicions de la comanda.

En la figura 2.8 podeu veure gràficament el procés de venda i lliurament de mercaderies.

FIGURA 2.8. Procés de venda i lliurament de mercaderies



La fitxa de magatzem

És el document on el magatzem de l'empresa anota les entrades i sortides d'un article i el seu valor, així com les existències que queden al magatzem, també valorades.

2.3.2 L'albarà o nota de lliurament

Un cop rebuda i acceptada la comanda, el proveïdor prepara les mercaderies i les lliura al client juntament amb un document anomenat albarà o nota de lliurament.

L'albarà o nota de lliurament és un document confeccionat pel proveïdor on es relacionen les mercaderies lliurades. Aquest document acompanya les mercaderies i n'acredita el lliurament.

L'albarà té, per tant, una triple finalitat:

- Justifica la sortida de mercaderies del magatzem del venedor.
- Un cop signat pel comprador, acredita el lliurament de les mercaderies.
- Serveix de base per confeccionar la factura.

La signatura de l'albarà actualment és fonamental, ja que els terminis màxims de pagament es calculen sobre la data de recepció de béns o mercaderies.

Per confeccionar l'albarà o la nota de lliurament, el departament de vendes del proveïdor consulta la fitxa del client, la fitxa de magatzem i la comanda.

No hi ha un model oficial d'albarà o nota de lliurament, sinó que cada empresa dissenyarà el seu propi model d'acord amb les seves necessitats; de totes maneres, les dades que hi han de figurar són les següents:

- Número d'albarà.
- Lloc i data d'emissió.
- Dades identificatives del comprador i del venedor.
- Identificació de la comanda origen de l'albarà.
- Descripció detallada de la mercaderia lliurada.
- Quantitat de mercaderies que s'envien.
- Lloc i condicions de lliurament.
- Mitjà de transport utilitzat.

Els **albarans** poden ser valorats o sense valorar:

- Albarà sense valorar: conté la descripció i la quantitat de la mercaderia lliurada, però no els preus.
- Albarà valorat: també inclou els preus unitaris i habitualment el total de l'operació.

Els albarans poden ser valorats o sense valorar, però sempre serveixen de testimoni i guia per a la confecció de les factures que emeti l'empresa posteriorment

El fet que un albarà estigui o no valorat depèn del moment de l'emissió de la factura:

- Generalment, si la factura no s'emet immediatament al lliurament de la mercaderia, l'albarà sol anar valorat.
- En canvi, si la factura s'emet immediatament, l'albarà s'enviarà sense valorar.

Normalment, de l'albarà o nota de lliurament se'n fan **quatre còpies**:

- Una còpia per al **magatzem** del proveïdor per justificar la sortida de la mercaderia.
- Una còpia per al **departament de vendes** del proveïdor, que servirà de base per confeccionar la factura.
- Dos exemplars que s'envien juntament amb la mercaderia: l'original queda en poder del **comprador**, i **una còpia signada pel client es torna al proveïdor com a justificant del lliurament**.

En la figura 2.9 podeu veure un possible model d'albarà o nota de lliurament.

FIGURA 2.9. Model d'albarà o nota de lliurament

Dades identificatives del comprador: Nom o raó social Adreça completa Tel. / fax / correu electrònic NIF		Client: Dades identificatives del venedor: Nom o raó social Adreça completa Tel. / fax / correu electrònic NIF		
Data: Lloc de lliurament: Referència comanda: Mitjà de tramesa: Ports:		Albarà número: Nombre de paquets: Pes:		
Codi article	Quantitat	Descripció	Preu	Import
Observacions:		Conforme client: Data de recepció:		

Exemple d'aplicació: albarà o nota de lliurament

L'empresa Comercial Max, SA, amb NIF A11222222 i domicili al carrer Gran, 43 de Lleida (25004), tramet a Indústries Rius, SA, amb NIF A33666666 i domicili al carrer Consell de Cent, 467 de Barcelona (08009), la comanda núm. 34/CC, on se sol·liciten:

- 50 faldilles mod. FF/80, color blau, talla 38, preu unitari 25 €
- 50 faldilles mod. FF/80, color blau, talla 40, preu unitari 25 €
- 25 caçadores mod. CC/60, color negre, talla 40, preu unitari 50 €
- 25 caçadores mod. CC/60, color blau marí, talla 42, preu unitari 50 €
- 25 caçadores mod. CC/50, color negre, talla 40, preu unitari 40 €

La mercaderia es remet al magatzem del comprador al carrer d'Urgell, 58, de Lleida (25004) mitjançant l'empresa de transport Balutrans, SL. La mercaderia es distribueix en 2 paquets de 25 kg cada un i es remet a ports pagats.

Amb aquestes dades, es demana:

- Confeccionar l'albarà núm. 207/XX valorat i sense valorar amb data 4 de desembre de 20XX, tenint en compte que la mercaderia és rebuda pel comprador el mateix dia 4 de desembre.

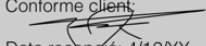
Proposta de solució:

A la figura 2.10 podeu veure l'albarà valorat i a la figura 2.11 albarà sense valorar.

FIGURA 2.10. Albarà 207-XX valorat d'exemple d'aplicació

Indústries Rius, SA Carrer Consell de Cent, 467 Barcelona (08009) NIF A33666666		Client: Comercial Max, SA Carrer Gran, 43 (25004) Lleida NIF A11222222		
Data: 4/12/XX Albarà número: 207/XX Lloc de lliurament: carrer Urgell, 58 (25004) Lleida Referència comanda: 34/CC Mitjà de tramesa: Balutrans, SL Ports: pagats Nombre de paquets: 2 Pes: 25 /paquet				
Codi	Quantitat	Descripció	Preu unitari	Import
FF/80	50	Faldilles mod. FF/80, color blau, talla 38	25 €	1.250 €
FF/80	50	Faldilles mod. FF/80, color blau, talla 40	25 €	1.250 €
CC/60	25	Caçadores mod. CC/60, color negre, talla 40	50 €	1.250 €
CC/60	25	Caçadores mod. CC/60, color blau marí, talla 42	50 €	1.250 €
CC/50	25	Caçadores mod. CC/50, color negre, talla 40	40 €	1.000 €
Observacions:			Conforme client:  Data recepció: 4/12/XX	

FIGURA 2.11. Albarà sense valorar 207-XX d'exemple d'aplicació

Indústries Rius, SA Carrer Consell de Cent, 467 Barcelona (08009) NIF A33666666		Client: Comercial Max, SA Carrer Gran, 43 (25004) Lleida NIF A11222222		
Data: 4/12/XX Albarà número: 207/XX Lloc de lliurament: carrer Urgell, 58 (25004) Lleida Referència comanda: 34/CC Mitjà de tramesa: Balutrans, SL Ports: pagats Nombre de paquets: 2 Pes: 25 /paquet				
Codi	Quantitat	Descripció	Preu unitari	Import
FF/80	50	Faldilles mod. FF/80, color blau, talla 38		
FF/80	50	Faldilles mod. FF/80, color blau, talla 40		
CC/60	25	Caçadores mod. CC/60, color negre, talla 40		
CC/60	25	Caçadores mod. CC/60, color blau marí, talla 42		
CC/50	25	Caçadores mod. CC/50, color negre, talla 40		
Observacions:			Conforme client:  Data recepció: 4/12/XX	

2.3.3 La nota de despeses

Quan un venedor paga a terceres persones determinades despeses (transport, assegurança de les mercaderies, comissions d'agents intermediaris, embalatges, etc.) en nom i per compte del comprador, sorgeixen els denominats **suplerts**.

En aquests casos, **el venedor és un només un intermediari** entre el comprador i l'empresa que ha fet el servei objecte de la despesa (per exemple, un transportista). La factura l'expedirà la persona o l'empresa que faci el servei a nom del comprador i, per tant, la factura la comptabilitzarà el comprador, encara que inicialment l'haurà pagat el venedor.

La **nota de despeses** és un document auxiliar que reflectirà les despeses que el venedor haurà pagat per compte del comprador. Aquest document s'adjuntarà amb la factura que emet el venedor com a document a part, sense que aquestes despeses formin part de la factura.

Adjuntant la nota de despeses, és una forma de recordar al client que, a més de pagar la factura al proveïdor, també li ha de pagar unes despeses que prèviament ha pagat el proveïdor, i que no són despeses del proveïdor sinó del client.

Les despeses que es presenten amb més freqüència són les següents:

- **Transports:** en aquest cas, el transport és a càrrec del comprador, però el transportista cobra el servei en origen (al venedor). La factura que emetrà el transportista anirà a nom del comprador, carregant-hi un IVA del 21%, i el venedor s'encarregarà de recobrar-la al client.
- **Assegurances:** és una despesa que es paga a una companyia asseguradora, que assumirà els riscos que tenen les mercaderies de patir qualsevol desperfecte al llarg del seu transport. Habitualment, el transport inclou l'assegurança, però depenent del producte o mercaderia el comprador optarà per ampliar la cobertura de l'assegurança. En aquest cas, el cost l'assumirà el comprador. La companyia asseguradora emetrà una factura a nom del comprador, sense carregar l'IVA, ja que es tracta d'una operació exempta d'aquest impost.

2.3.4 La factura

Els empresaris i professionals, en el desenvolupament de la seva activitat diària, realitzen una gran quantitat de transaccions. Es fa necessari que aquestes transaccions quedin justificades documentalment per diversos motius, com poden ser, entre d'altres, motius legals o pràctics a l'hora d'acreditar una operació mercantil.

La nota de comanda, l'albarà o la nota de lliurament són exemples de documents que justifiquen una operació comercial, però, pel seu valor legal, podem dir que la **factura** és el document més important per justificar una operació d'aquests tipus.

Requisits legals de la factura

Estan **obligats a emetre factures** els empresaris o professionals que, en el desenvolupament de les seves activitats, lliurin béns o prestin serveis a terceres persones.

La **factura** és el document que expedeix el venedor al comprador per acreditar legalment el lliurament de béns i les prestacions de serveis realitzades.

Les dades obligatòries d'una factura són les següents:

- **Número i, si hi ha diversos centres de facturació, sèrie.** Les factures s'han de numerar de manera correlativa dins de cada sèrie. Les factures rectificatives han de tenir una sèrie diferenciada.
- **Nom i cognoms**, si és persona física, o **raó social**, si és persona jurídica, i **NIF i domicili** de l'expedidor i del destinatari. El nom comercial no té cap validesa legal.
- Les societats hauran de fer constar les dades identificatives de la seva **inscripció en el Registre Mercantil**.
- Descripció dels **béns i/o serveis objectes de l'operació**.
- **Contraprestació total** de l'operació i totes les dades necessàries per a la determinació de la base imposable.
- **Tipus d'IVA** aplicable i quota. Si en l'operació hi ha diferents tipus impositius s'ha de diferenciar la part subjecta a cada tipus.
- **Lloc i data d'emissió**.

Sense que sigui un requisit obligatori, també és habitual que en les factures hi consti la **forma de pagament i el venciment**.

El **càlcul del venciment** es realitza a partir de la data de lliurament de les mercaderies i està regulat pel Reial decret-Llei 4/2013, de modificació de la Llei 3/2004, de 29 de desembre, per la qual s'estableixen mesures de lluita contra la morositat en les operacions comercials.

El termini màxim de pagament en les operacions comercials a partir de gener de 2013 seran:

- Sense pacte contrari, 30 dies naturals a partir de la data d'entrega de les mercaderies o prestació de serveis, encara que la factura sigui amb anterioritat.
- Es pot ampliar fins a un màxim de 60 dies naturals per un pacte entre les parts.

Obligacions de facturació

L'RD 1619/2012, que modifica el RD 1496/2003 per harmonitzar les normes dels estats membres de la UE, aprova el reglament que regula les obligacions de facturació dels empresaris i professionals, com és la d'expedir i lliurar factures. A l'article 157 de la Llei 30/85 de l'IVA i a l'article 24 del Codi de Comerç s'indiquen els requisits que ha de complir la factura.

La factura electrònica

La llei permet l'emissió de factures utilitzant mitjans electrònics, sempre que el destinatari hi hagi donat el consentiment de manera expressa. Les factures electròniques han de contenir les mateixes dades que les factures en paper més la signatura electrònica digital, que s'obté mitjançant un certificat electrònic que concedeix la Fàbrica Nacional de Moneda i Timbre (FNMT).

- En cas de necessitat de verificació de conformitat dels béns o serveis, aquesta verificació no podrà superar els 30 dies naturals a partir de la recepció i el pagament no podrà superar els 30 dies a partir de la verificació.

No existeix un model oficial de factura, i cada empresa o professional dissenyarà un model que s'ajusti a les seves necessitats, però sempre respectant els continguts mínims que ha de contenir. En la figura 2.12 podeu veure un possible model de factura.

FIGURA 2.12. Possible model de factura

REF.	DESCRIPCIÓ	QUANTITAT	PREU	DTE.	IMPORT
AT001	Bossa 1/2 kg de bledes	2.000,00	0,50		1.000,00
AT002	Bossa 1 kg de bledes	2.000,00	0,80		1.600,00
BV003	Bossa 250 g verdures	5.000,00	0,42		2.100,00
IMPORT BRUT					4.700,00

IMPORT BRUT	DTE. PAG. IMMEDIAT (%)	B. IMPOSABLE	IVA %	IMPORT IVA	TOTAL FACTURA
4.700	10,00	4.230,00	4,00	169,20	4.399,20 €

CONDICIONS DE PAGAMENT:
Al comptat mitjançant transferència bancària

C/ Pamplona, 107
08820 El Prat de Llobregat BARCELONA
Telf. 93 478 40 51 Fax 93 478 30 14
Reg. Merc. de Barcelona T. 1900, sec. 7a NIF A08909090

Emissió de la factura

Com a norma general, la factura s'ha d'**emetre** al destinatari en el **moment de fer-se l'operació**; no obstant això, quan el destinatari sigui un empresari o professional, segons el RD 1619/2012, l'emissió haurà d'expedir-se abans del dia 16 del mes següent a aquell en que s'ha produït el rèdit de l'impost corresponent a l'operació.

Els empresaris i professionals **només poden expedir un original** de cada factura.

Duplicats

Únicament es poden expedir **duplicats** en els casos següents:

- Quan coincideixin diversos destinataris en una mateixa operació.
- En el supòsit de pèrdua de l'original.

És imprescindible que en cada duplicat que es faci consti l'expressió “**duplicat**” i la raó de la seva expedició, com per exemple, “duplicat per pèrdua de l'original”.

Còpies

Es poden fer tantes **còpies** com sigui necessari, però en totes s'ha de fer constar el seu caràcter de còpia, incloent-hi l'expressió “**còpia**”.

2.3.5 Tipus de factures

A més de la factura ordinària, en determinades circumstàncies es poden emetre altres tipus de factures.

Factures recapitulatives o de repàs

Les factures **recapitulatives** o **de repàs** poden documentar agrupacions de factures o albarans al llarg d'un període determinat. Poden ser:

- **Agrupació periòdica de factures:** és una factura que **agrupa altres factures** en un únic document a l'efecte de facilitar la gestió del seu pagament. En aquest cas, caldrà anul·lar les factures anteriors per tal que aquesta factura tingui validesa fiscal.
- **Factura resum periòdica:** és una factura que inclou tots els lliuraments fets en aquest període, és a dir, **agrupa albarans**. S'emetrà igual que una factura ordinària i s'hi hauran d'especificar els números, la data i els imports dels albarans. En aquest cas, els albarans estaran valorats.

Les factures hauran de ser **expedides** com a molt tard l'últim dia del mes natural en què s'hagin fet les operacions en cas de destinataris particulars i abans del dia 16 del mes següent al qual s'han fet si es tracta d'un destinatari empresari o professional.

La factura proforma

La factura proforma s'utilitza quan el client necessita conèixer, **abans de realitzar l'operació**, l'import i les condicions exactes. El proveïdor emet un document idèntic a la factura però on es fa constar el caràcter proforma i la data de validesa.

Un cop passada la data de validesa, el venedor no està obligat a mantenir les condicions expressades en la factura proforma. En cas que dintre del període de validesa es tanqui l'operació, el proveïdor haurà d'emetre la factura segons les condicions que figurin a la factura proforma.

La factura proforma **no té valor comptable ni fiscal** i, per tant, no s'haurà d'anotar en els llibres comptables ni en els llibres de registre de factures emeses o rebudes.

2.3.6 Factura simplificada

La factura completa podrà ser substituïda per la factura simplificada (anteriorment tiquets) en els següents casos:

- Quan l'import a facturar no excedeixi els 400 € (incloent-hi l'IVA)
- Quan s'emet una factura rectificativa
- En les següents operacions, si el seu import no excedeix els 3.000 € (incloent-hi l'IVA):
 - Vendes al detall.
 - Vendes i serveis en ambulància i a domicili del consumidor.
 - Transport de persones i els seus equipatges.
 - Serveis d'hostaleria, restauració i subministrament de begudes i menjars fets per restaurants, bars, cafeteries, xocolateries i orxateries.
 - Sales de ball i discoteques.
 - Serveis telefònics.
 - Serveis de perruqueries i instituts de bellesa.
 - Utilització d'instal·lacions esportives.
 - Revelat de fotografies i estudis fotogràfics.
 - Aparcaments, estacionaments de vehicles i peatges.
 - Videoclubs.
 - Tintorereries.

En la factura simplificada han de constar les dades següents:

- **Número** i, si és el cas, sèrie.
- Data d'expedició i, si és diferent, també la data de realització del treball o en què s'hagi rebut el pagament anticipat.
- Número d'identificació fiscal (**NIF**) del venedor.
- Nom o raó social de l'obligat a expedir la factura.
- Identificació dels béns lliurats o serveis prestats.
- **Tipus impositiu** aplicat o l'expressió "**incloent-hi IVA**".
- **Contraprestació total**.
- NIF, nom o raó social i direcció del destinatari si aquest ho sol·licita per ser empresari i estigui en condicions de poder deduir l'IVA.



En determinades operacions, la factura pot ser substituïda pels tiquets expedits per caixes enregistradores.

2.3.7 Factura electrònica

Segons la Llei 56/2007, de mesures d'impuls de la societat de la informació, la factura electrònica és “un document electrònic que compleix els requisits legals i reglamentàriament exigibles a les factures i que, a més, garanteix l'autenticitat de l'origen i la integritat del contingut, la qual cosa impedeix el repudi de la factura pel seu emissor”. Es pot definir de la manera següent:

- **En termes informàtics**, consisteix en un fitxer amb el contingut exigut per llei a qualsevol factura, que es pot transmetre d'emissor a receptor per mitjans telemàtics (d'un ordinador a un altre) i que posseeix unes característiques que n'asseguren la autenticitat i la integritat.
- **En termes legals**, és un document tributari generat per mitjans informàtics, en format electrònic, que reemplaça el document físic en paper, però que conserva el mateix valor legal amb unes condicions de seguretat no observades en la factura en paper.

ERP (programari de gestió integrada)

És una aplicació que integra en un únic sistema tots els processos de negoci d'una empresa. Les característiques que distingeixen un ERP (*enterprise resource planning*) de qualsevol altre programa de gestió d'empresa és que han de ser sistemes integrals, amb modularitat i adaptables.

Les denominacions **factura electrònica**, **e-factura**, **factura telemàtica** i **factura digital** són equivalents, si bé la denominació utilitzada en la normativa és remissió electrònica o remissió per mitjans electrònics de la factura.

L'objectiu primer de la facturació electrònica és la simplificació de processos, per la qual cosa l'activitat quotidiana de facturació es veurà millorada, tot i que dependrà sempre del grau de sofisticació de la solució adoptada.

Les factures electròniques han de complir els mateixos requisits que la factura ordinària. Per tant, per complir la norma i perquè tingui la mateixa validesa legal que una factura emesa en paper, el document electrònic que la representa ha de complir els següents aspectes:

- Contenir els **campus obligatoris** exigibles a tota factura.
- Estar signat mitjançant una **signatura electrònica avançada** basada en un **certificat reconegut**.
- Ser **transmès d'un ordinador a un altre** recollint el **consentiment d'ambdues parts** a través d'un sistema d'intercanvi electrònic de dades (EDI).

Signatura electrònica: certificat i verificació

Els processos de formació, transmissió i comunicació de factures electròniques inclouen altres processos especials requerits normativament que estaran marcats per la signatura electrònica emprada:

Matriu d'una factura

Segons l'Agència Tributària, “s'entén per matriu d'una factura un conjunt de dades, taules, base de dades o sistemes de fitxers que contenen totes les dades reflectides en les factures junt amb els programes que van permetre la generació de les factures [...]”

- **En l'emissió**, s'exigirà l'ús d'un **certificat digital** admès per certificar la signatura electrònica de factures.
- **En la recepció**, s'exigirà la **verificació de la validesa** d'aquest certificat.

L'article 3 de la Llei 59/2003, de 19 de desembre, defineix la **signatura electrònica** de la manera següent:

- La signatura electrònica és el conjunt de dades en forma electrònica, consignades al costat d'unes altres o associades amb aquestes, que es poden utilitzar com a mitjà d'identificació del signant.
- La signatura electrònica avançada és la signatura electrònica que permet identificar el signant i detectar qualsevol canvi ulterior de les dades signades, que està vinculada al signant de manera única i a les dades a què es refereix i que ha estat creada per mitjans que el signant pot mantenir sota el seu control exclusiu.
- Es considera signatura electrònica reconeguda la signatura electrònica avançada basada en un certificat reconegut i generada mitjançant un dispositiu segur de creació de signatura.
- La signatura electrònica reconeguda tindrà, respecte de les dades consignades en forma electrònica, el mateix valor que la signatura manuscrita en relació amb les consignades en paper.

De totes les signatures, per a les factures electròniques només s'accepta la **signatura electrònica reconeguda**.

Aplicacions informàtiques específiques

Al mercat hi ha diferents proveïdors d'aplicacions informàtiques per a la generació i la recepció de factures electròniques.

Les principals utilitats que proporcionen són:

- Emissió de factures telemàtiques des del programa actual de gestió, sense necessitat d'una programació a mida.
- Validació de factures electròniques per comprovar la validesa de la signatura electrònica de les factures rebudes.
- Visualització del contingut de les factures electròniques rebudes.

Per a les empreses que hagin de preveure la possibilitat de desenvolupar interfícies de conversió de diversos formats, les prioritats recomanades són:

- Facturae.
- UBL (si tenen clients internacionals).

- GS1-XML (per als seus clients del sector de gran consum).

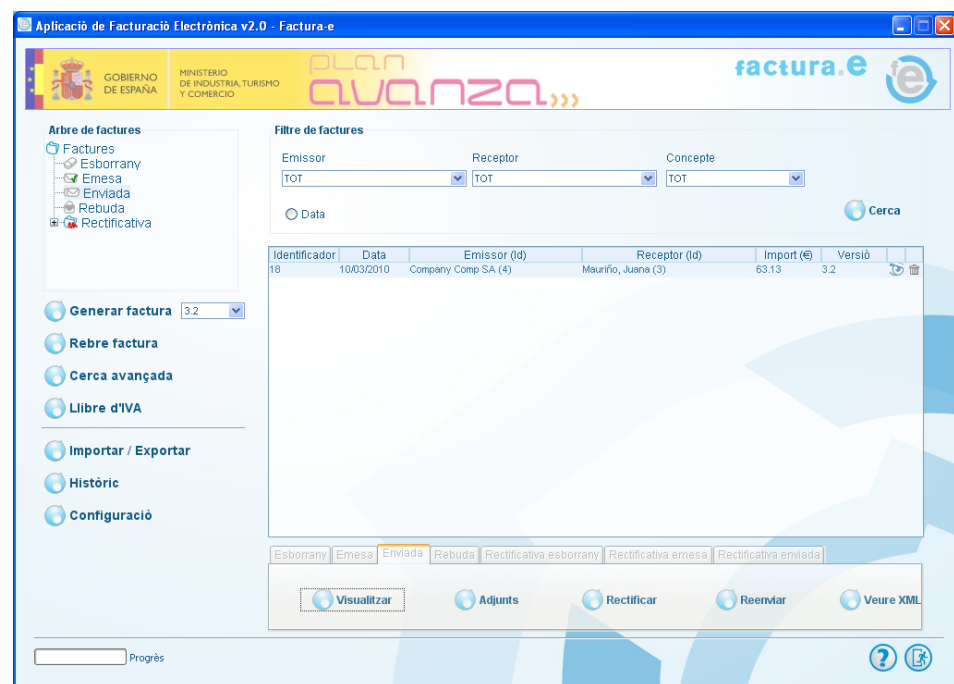
L'aplicació informàtica de facturació FactuSOL també permet fer facturació electrònica.

Facturae

El Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç ha desenvolupat l'aplicació Gestió de Facturació Electrònica, que permet generar factures electròniques amb format Facturae (Ordre PRE/2971/2007) d'una manera còmoda i senzilla.

Es tracta d'un programa obert que està especialment dirigit a pimes, micropimes i treballadors autònoms, als quals permetrà solucionar problemes derivats de l'emmagatzematge de factures en paper, amb les mateixes utilitats principals que els programes del mercat per a factures electròniques generades en format Facturae (vegeu la figura 2.13).

FIGURA 2.13. Programa Facturae



El format Facturae és el format oficial de factura electrònica adoptat a Espanya per les administracions públiques, i és d'ús gratuït.

Les despeses addicionals

En determinades ocasions, algunes despeses es facturen separatament de les mercaderies; són les denominades despeses addicionals. Tenen la seva pròpia factura i estan gravades amb el tipus impositiu que correspon a la seva naturalesa.

El programa **Facturae** es pot descarregar des del web de l'Agència Tributària: www.agenciatributaria.es.

Exemple d'aplicació: factura amb diferents tipus d'IVA, descomptes i despeses

L'empresa Horta, SA, amb domicili al carrer Pamplona, 107, del Prat de Llobregat de Barcelona i NIF A08909090, ha venut a Comercial Riera, SL, amb domicili al carrer Llull, 59 de Barcelona i NIF B08333444, els articles següents:

Productes al tipus d'IVA general:

- 200 unitats del producte AB (ref. AB) a 0,50 €/u.
- 120 unitats del producte AC (ref. AC) a 0,65 €/u.

Productes al tipus reduït d'IVA:

- 300 unitats del producte ZC (ref. ZC) a 1,25 €/u.
- 250 unitats del producte VB (ref. VB) a 1,75 €/u.

Productes al tipus superreduït d'IVA:

- 1.000 unitats del producte UY (ref. UY) a 2,24 €/u.
- 1.200 unitats del producte CM (ref. CM) a 3,40 €/u.

Les condicions de venda són les següents:

- descompte comercial: 2%
- ràpel: 3%
- descompte per pagament immediat: 4%
- despeses de transport: 150,00 €
- assegurança: 75,00 €
- forma de pagament: al comptat

Es demana:


- Confeccioneu amb data 10/02/XX la factura núm. 15/XX, sabent que correspon a l'albarà núm. 78/T i que les despeses de transport i d'assegurança es reparteixen de manera proporcional a l'import net dels productes, entre els diferents tipus impositius.

Vegeu la solució en la taula 2.1 i en la figura 2.14.

TAULA 2.1. Repartiment del transport

	Productes IVA general	Productes IVA reduït	Productes IVA superreduït	TOTAL
Imports nets	174,44	796,25	6.193,60	7.164,29
Transport	7164,29 — 150,00 174,44 — X $X = 174,44 \times 150,00 /$ 7164,29 = 3,65	7164,29 — 150,00 796,25 — X $X = 796,25 \times 150,00 /$ 7164,29 = 16,67	7164,29 — 150,00 6193,60 — X $X = 6193,60 \times 150,00 /$ 7164,29 = 129,68	150,00
Assegurança	7164,29 — 75,00 174,44 — X $X = 174,44 \times 75,00 /$ 7164,29 = 1,83	7164,29 — 75,00 796,25 — X $X = 796,25 \times 75,00 /$ 7164,29 = 8,33	7164,29 — 75,00 6193,60 — X $X = 6193,60 \times 75,00 /$ 7164,29 = 64,84	75,00

FIGURA 2.14. Factura de l'exemple d'aplicació



Horta, S.A,

Núm. factura	Data
15/XX	10/02/XX

Comercial Riera, SL
 Carrer Llull, 59 de Barcelona
 NIF: B08333444

Núm. comanda:
Núm. albarà: 78/T

REF.	DESCRIPCIÓ	QUANTITAT	PREU	IVA (%)	RE (%)	IMPORT
AB	Producte AB	200	0,50	21		100,00
AC	Producte AC	120	0,65	21		78,00
			Import brut			178,00
			Dte. comercial: 2%			3,56
			Import net			174,44
			Dte. p. immediat: 4%			6,98
						167,46
			Transport			3,65
			Assegurança			1,83
			Base Imposable (21%)			172,94
ZC	Producte ZC	300	1,25	10		375,00
VB	Producte VB	250	1,75	10		437,50
			Import brut			812,50
			Dte. comercial: 2%			16,25
			Import net			796,25
			Dte. p. immediat: 4%			31,85
						764,40
			Transport			16,67
			Assegurança			8,33
			Base Imposable(10%)			789,40
UY	Producte UY	1.000	2,24	4		2.240,00
CM	Producte CM	1.200	3,40	4		4.080,00
			Import brut			6.320,00
			Dte. comercial: 2%			126,40
			Import net			6.193,60
			Dte. p. immediat: 4%			247,74
						5.945,86
			Transport			129,68
			Assegurança			64,84
			Base Imposable (4%)			6.140,38
IVA i RE	21%	10%	4%	%	%	%
Base imposable	172,94	789,40	6.140,38			7.102,72
Quota	36,32	78,94	245,62			360,88
TOTAL FACTURA						7.463,3 €

CONDICIONS DE PAGAMENT: Al comptat OBSERVACIONS:

C/ Pamplona, 107
08820 El Prat de Llobregat BARCELONA
Telf. 93 478 40 51 Fax 93 478 30 14
Reg. Merc. de Barcelona T. 1900, sec. 7a NIF A08909090

2.3.8 Devolucions. Factures rectificatives

Els motius de les incidències que es detecten en la recepció d'una comanda poden ser l'estat en què arriben els productes, problemes amb les comandes i/o albarans i també que la mercaderia no s'ajusti a les expectatives del comprador o a la qualitat o les característiques pactades prèviament.

No hi ha legislació específica que reguli els drets de devolució de compres entre empreses, de manera que caldrà establir en cada cas concret els supòsits, els tràmits, la responsabilitat, etc. No hem d'oblidar que els fabricants dels productes sempre han de donar un termini de garantia dels seus productes.

Les reclamacions que es faran als proveïdors per aquests motius no han de coincidir necessàriament amb el moment de la recepció de les mercaderies.

Una transacció comercial no finalitza amb el lliurament i el cobrament de la mercaderia. Moltes vegades, la relació entre comprador i venedor s'allarga més enllà de la pura transacció puntual d'una mercaderia. Per exemple, una empresa pot reclamar un descompte que havia pactat amb el seu proveïdor i que no s'ha aplicat en la factura, o bé el client ha de cobrar un ràpel un cop que ha comprat el volum pactat amb el venedor; també pot donar-se el cas que un client torni uns productes en mal estat un cop que ja s'ha emès la factura.

Les **factures**, un cop han estat emeses, no poden esmenar-se, i la normativa exigeix que, en determinats casos, s'expedeixi una factura rectificativa, o de rectificació.

Les situacions en què es dona aquesta circumstància són:

- Abonaments per **descomptes, bonificacions o alteracions de preu posteriors**. Seran factures rectificatives d'abonament. Es podrà emetre una sola factura rectificativa que agrupi diverses factures anteriors.
- Descomptes o bonificacions per volum d'operacions: **ràpels**. En aquest cas s'emetrà una factura rectificativa amb l'abonament de l'import del descompte i el període al qual fa referència.
- **Errors** en l'elaboració de la factura (en resultats aritmètics, preus incorrectes, tipus impositius incorrectes, etc.). En aquest cas s'haurà d'emetre una factura rectificativa, tal com estableix la llei.
- En el cas de la **devolució de mercaderies, envasos i embalatges** no és obligatori emetre factura rectificativa i es podrà fer l'esmena en una factura posterior.

La rectificació s'ha de fer immediatament després d'assabentar-se de la circumstància que la motiva, però sempre dintre del termini dels **quatre anys** següents, comptats des del moment de meritació de l'impost corresponent a l'operació.

Les factures rectificatives han de tenir les característiques següents:

- Han de contenir numeració correlativa amb una **sèrie diferent**.
- Han d'expressar que es tracta d'una **factura rectificativa**.
- Han de fer constar les dades identificatives de la **factura que es rectifica**, excepte en els ràpels.
- Han de descriure la **causa** que motiva la rectificació.

Factura rectificativa

L'empresa Llevant, SL efectua un lliurament de diferents productes a l'empresari Carles López Martí el 13 de maig de 20XX. La base imposable ascendeix a 2.160,00 €. Després d'expedir la factura, el comprador s'adona que no li han aplicat correctament el preu unitari del producte B, que en realitat s'havia pactat en 100,00 €. S'expedeix una factura rectificativa el dia 15 de maig de 20XX.

En la figura 2.15 podeu veure la **factura errònia** que es va emetre el 13 de maig de 20XX.

FIGURA 2.15. Factura original

Núm. factura	1850/XX	Llevant, SL	
Data	13/05/20XX	Avda. del Port, 32 17320 Tossa de Mar NIF B-02111111	
Factura rectificativa			
Data operació	13/05/20XX	Sèrie F	
Destinatari:	Carles López Martí NIF: 36.999.121-L C.Andrade, 156 08018 Barcelona		
Descripció de les operacions			Import
	Unitats	Preu unitari	
Producte A	4,00	180,00	720,00
Producte B	12,00	120,00	1.440,00
	Base imposable	2.160,0	
	IVA 21%	453,6	
	Total factura	2.613,6	
Observacions:			

La **factura rectificativa** que es podria emetre seria la que es mostra en la figura 2.16.

FIGURA 2.16. Factura rectificada

Núm. factura	1850/XX	Llevant, SL	
Data	13/05/20XX	Avda. del Port, 32 17320 Tossa de Mar NIF B-02111111	
Factura rectificativa			
Data operació	13/05/20XX	Sèrie RE	
Destinatari:	Carles López Martí NIF: 36.999.121-L C.Andrade, 156 08018 Barcelona		
Descripció de les operacions			Import
	Unitats	Preu unitari	
Producte B	12	-20,00	-240,00
	Base imposable	-240,0	
	IVA 21%	-50,4	
	Total factura	-290,4	
Observacions: La causa de rectificació és la modificació de la base imposable per error en aplicació del preu del producte B			

2.3.9 Registre i conservació de factures

Els empresaris sotmesos al **règim general de l'IVA** tenen, entre d'altres, les obligacions següents:

- **Expedir i lliurar factura** de totes les operacions.
- **Conservar** durant el termini de prescripció de l'impost les factures rebudes, els justificants comptables i les còpies de les factures expedides. Vegeu en la taula 2.2 els períodes de conservació de les factures.
- Portar la comptabilitat i els llibres de registre següents:
 - **Llibre de registre de factures emeses**
 - **Llibre de registre de factures rebudes**

Les factures emeses i rebudes

Les factures emeses són aquelles factures que l'empresa emet al vendre un producte o prestar un servei. Les factures rebudes són aquelles factures que l'empresa rep quan efectua una compra

TAULA 2.2. Períodes de conservació de les factures

Operació	Temps de conservació
Factures corresponents a vendes	6 anys
Factures corresponents a compres	- Generalment: 6 anys - Terrenys o edificacions: 15 anys - Altres béns d'inversió: 10 anys

Les factures emeses poden ser conservades en pel·lícules microfilmades o suports magnètics, però de les factures rebudes se n'ha de conservar l'original.

Per la seva pròpia naturalesa, les compres de **béns d'inversió** o **immobles, immobilitzat material i immaterial**, com per exemple els edificis i vehicles, tenen la característica que restaran a l'empresa més d'un exercici econòmic. La despesa de la factura d'aquests béns es permet redistribuir en els exercicis posteriors segons les taules oficials d'amortització. Per aquest motiu, aquestes factures han de guardar-se durant un període superior al de les factures de compres ordinàries.

En la **facturació electrònica**:

- És obligació de l'**expedidor** conservar la còpia o matriu de la factura.
- És obligació del **destinatari** conservar el fitxer de facturació telemàtica rebut, íntegrament i sense modificacions. No obstant això, després de verificar la signatura electrònica poden optar per conservar els documents de forma impresa en paper.

2.4 Confecció de documents administratius de compravenda en suport telemàtic

Al mercat hi ha una gran quantitat d'aplicacions informàtiques dedicades a la gestió de les tasques relacionades amb el procés de compravenda, però en la majoria de casos el seu funcionament, sobretot des del punt de vista de l'usuari, és molt similar.

Si coneixeu el funcionament d'una aplicació informàtica per a la gestió de la compravenda i, després, n'heu de fer servir una altra, probablement us serà senzill adaptar-vos a la nova aplicació, ja que el funcionament no serà gaire diferent.

2.4.1 Aplicacions informàtiques de gestió de clients i facturació



L'aplicació de la informàtica en la gestió empresarial neix als anys setanta, i avui dia és impensable veure empreses sense ordinadors.

Les empreses, a l'hora de dur a terme les diferents tasques, ja estiguin relacionades amb el procés de compravenda (albarans, factures, comandes...) o amb altres processos com poden ser la comptabilitat, les nòmines, etc., utilitzen **aplicacions informàtiques**.

Els **avantatges** de la utilització d'aquestes aplicacions informàtiques per a la gestió de l'empresa són moltes; podem indicar les següents, únicament com a exemple:

- Simplificació de les tasques.
- Més rapidesa en la realització.
- Més pulcritud en la presentació.
- Reducció del nombre d'errors.
- Eliminació de tasques, ja que n'hi ha moltes que són fetes de forma automàtica per l'aplicació, sobretot les més rutinàries.
- Reducció del volum d'arxius, ja que n'hi ha molts que es guarden en format digital, sense necessitat d'imprimir-los i emmagatzemar-los.
- Millor accessibilitat a la informació.

En la majoria de casos, les empreses utilitzen **paquets integrats**, que són diferents programes relacionats entre si. Per exemple, el programa de facturació està relacionat amb el programa de comptabilitat i, d'aquesta manera, quan fem la factura podem fer que automàticament es comptabilitzi l'operació de venda corresponent. La comoditat, l'estalvi de temps i la reducció del nombre d'errors d'aquests paquets integrats és evident.

A l'hora de triar quina aplicació informàtica utilitzar per a la gestió, l'empresa disposa, bàsicament, de dues alternatives:

Normalment, les empreses petites i mitjanes utilitzen aplicacions genèriques, i les grans empreses utilitzen aplicacions a mida de les seves necessitats.

- **Aplicació a mida de l'empresa:** en aquest cas, uns informàtics, ja siguin de l'empresa mateixa o contractats per fer aquesta tasca, dissenyen una **aplicació específica per a l'empresa**. L'avantatge és evident, ja que aquest programa s'ajusta concretament a les seves necessitats; d'altra banda, l'inconvenient també és evident, ja que el cost d'aquesta aplicació informàtica serà més elevat.
- **Aplicació genèrica:** en aquest cas, l'empresa compra a un proveïdor de productes informàtics una aplicació que s'ajusta a les necessitats de qualsevol empresa. Al mercat hi ha gran quantitat de programes que fan les principals tasques de gestió empresarial, i la gran majoria d'empreses utilitzen aquests programes perquè són assequibles pel que fa al preu, com és el cas del programa Factusol de Software DEISOL.

Les **principals gestions** que facilita el programa FactuSOL són:

- **Gestió de tot el cicle de vendes i cobraments:** des d'un pressupost fins a la factura generada, controlant la informació dels clients. També permet assignar riscos als clients, enregistrar bestretes, cobrar albarans, establir preus especials i comunicar-se amb els clients a través de noves tecnologies (correu electrònic, SMS...).
- **Gestió de tot el cicle de compres i pagaments:** des d'una comanda fins al pagament de la factura rebuda, que es poden crear i consultar des de la mateixa fitxa del proveïdor. També permet obtenir informes de despeses i ingressos a l'estil comptable, així com reclamar el que està pendent o tornar el que és incorrecte, obtenir informes de previsió de pagaments, etc.
- **Control del magatzem:** permet conèixer l'estoc real en qualsevol moment, fer un seguiment del producte, crear una estructura de seccions, famílies, tarifes i altres agrupacions que faciliten el càlcul del preu de venda, aplicar preus especials a clients especials, etc. Les fitxes dels articles admeten múltiples dades: imatge, pes, ports, múltiples codis de barres, preus de compra, estadístiques d'unitats venudes, compres, pendents de servir i de rebre...
- **Administració de les factures i dels cobraments/pagaments:** disposa d'una utilitat per fer facturació massiva, gestiona els cobraments generant rebuts, remeses bancàries, enviaments i transferències bancàries, i gestiona els pagaments. També permet portar una caixa diària, confeccionar pagarés d'empresa i imprimir-los, liquidar comissions als agents comercials i traspassar la informació al programa de comptabilitat ContaSOL per comptabilitzar les operacions de compravenda.
- **Generació d'informes:** es poden generar informes aplicant múltiples filtres i opcions per obtenir la informació desitjada, els quals es poden imprimir o convertir a PDF, ODS o XLS.
- **Comunicació amb l'exterior:** està preparat per enviar informació a tots els gestors de correu i paquets ofimàtics (*suites*) de l'estil de Microsoft Office i

d'OpenOffice per fer importacions de tarifes de proveïdors o altres dades mitjançant fitxers .XLS, exportar a diversos programes de comptabilitat, enviar documents i informes a tots els gestors de correu, i convertir els informes a PDF, ODS o XLS.

2.5 Base dades de gestió de clients i proveïdors

En l'empresa és freqüent la utilització de les bases de dades com a sistema d'arxivament d'aquella informació susceptible de ser utilitzada de manera freqüent.

Una **base de dades** és un conjunt d'informació organitzada mitjançant l'establiment de relacions per tal que aquesta sigui de fàcil accés als seus usuaris.

Les bases de dades ens permetran tenir centralitzat tot un conjunt d'informació. A més, aquesta, en estar informatitzada, serà fàcilment editable i, en conseqüència, es podran anar introduint modificacions quan sigui necessari sense haver d'emplenar una nova fitxa.

Pensem en un exemple, una fitxa d'un client o un proveïdor. Aquesta fitxa ha de contenir tota la informació que ens permetrà posar-nos en contacte amb ell i generar documents com ara comandes, factures, etc. Podríem tenir aquest conjunt de dades en paper exclusivament, però això comportaria una sèrie d'inconvenients. Si diversos departaments de l'empresa haguessin de fer servir aquestes dades haurien de disposar d'una còpia. A més, si, per exemple, un client o un proveïdor canvia d'adreça i ho comunica a un departament de la nostra empresa podria ser que aquesta informació no arribés a la resta de departaments d'una manera suficientment àgil per evitar que s'originin problemes. També caldrà tenir en compte que aquesta modificació de les dades comportarà que s'hagi d'omplir una nova fitxa per al client amb les noves dades.

Si, pel contrari, fem servir una base de dades compartida, en ser única i accessible a totes les persones que l'han de fer servir, quan es modifiquin continguts del registre corresponent al client o proveïdor que ha variat la seva adreça, la nova informació estarà disponible immediatament per a tots els treballadors de la nostra empresa.

D'aquesta manera evitarem possibles problemes, ja que el client o proveïdor que comunica una modificació de les seves dades a la nostra empresa espera que aquest canvi sigui conegut pels diferents departaments.

2.5.1 Elements de les bases de dades

Entre els elements més habituals d'una base de dades trobem:

- **Les taules:** són l'element bàsic de la base de dades. Les dades hi apareixen organitzades per camps i registres. Els camps (columnes) són els títols que agrupen els diferents valors que pot prendre una variable recollida a la base de dades. Per exemple, alguns dels camps que conté la taula d'una base de dades que recull informació sobre els nostres clients són: nom, telèfon... Si volguéssim que la taula afegís per a cada client el nom del nostre comercial que els serveix podríem afegir el camp "Comercial". El registres (files) són el valor únic que pren la variable per a cada cas. Per exemple, el primer registre de la nostra base de dades de clients és aquell conjunt de dades referides a aquest client. Per exemple, registre 1: Albert Moreno Quintàs, 40.004.440, C/ Marina 95, 4t 4a...
- **Els camps clau:** són aquells que contenen una informació que fa únic cada registre. Un camp clau habitual és el NIF/CIF/NIE. Un número només pot anar relacionat amb una persona, de manera que no hi pot haver dues persones que comparteixin el mateix número. En canvi, sí que és possible que dues persones tinguin el mateix nom i cognoms o la mateixa adreça o el mateix telèfon (si viuen al mateix domicili).
- **Els formularis:** els formularis són elements en forma de fitxes que presenten la informació relativa a cada registre de manera individual. Són utilitzats per introduir les dades d'un registre de manera més còmoda i permeten evitar que qui està omplint un registre tingui accés a les dades dels altres registres. A la figura 2.17 podeu veure un exemple de formulari.

FIGURA 2.17. Formulari de Google Docs

Formulari de Google Docs amb els següents camps:

- Nom/Raó Social *
- CIF/NIF *
- Telèfon *
- Adreça *

- **Els informes:** són documents que permeten presentar els registres de la base de dades d'una manera més intel·ligible i ajustats als paràmetres d'estil de l'organització.
- **Les relacions:** són vincles que s'estableixen entre diferents bases de dades i que permeten optimitzar-ne el treball, consumint menys recursos i facilitant l'edició de dades. Vegem-ne un exemple: a la nostra empresa tenim una base de dades que conté una taula que recull les factures que s'han d'enviar a cada client. Aquesta taula podria incloure, per a cada factura que enviem al nostre client, tota la seva informació detallada: nom, adreça, localitat,

CP, etc. Així, aquesta informació estaria repetida moltes vegades a la mateixa base de dades i, si per algun motiu haguéssim de canviar part de la informació, per exemple si es produeix un canvi de domicili del client, hauríem de canviar tota aquesta informació a tots els registres on està continguda. En aquest cas, la manera òptima de funcionar seria tenir una taula amb totes les dades de cada client i una altra taula amb els registres corresponents a les factures. En establir una relació entre les dues taules, introduint a la taula de factures el NIF/CIF del client ja no caldria introduir novament les dades, ja que a través de la relació establerta entre les taules aquesta informació estaria disponible gràcies a la taula de clients. Així, la quantitat de dades de la base de dades seria molt menor i proporcionaria la mateixa informació.

- **Les consultes:** Són qüestions que es fan a les bases de dades que permeten l'accés a determinats registres per tal d'obtenir la informació que contenen o per tal de filtrar-los. Les consultes poden retornar dades sobre taules relacionades. D'aquesta manera, evitem haver de repetir informació a diferents registres.

Comprovem la utilitat d'una base de dades relacional amb un exemple: imaginem que per a la gestió de pagaments hem de tenir una base de dades amb els imports de les factures i les dades del client corresponent. A la figura 2.18 veiem com seria una taula que recollís tota la informació sobre facturació. Podem comprovar com per a cada registre s'inclouen totes les dades de cada client.

FIGURA 2.18. Base de dades de facturació

CIF/NIF	Raó Social	Adreça	CP	Localitat	Província	Codi factura	Import	Data
A1010101B	Normen SL	C/ Gran Via	17005	Girona	Girona	101/20xx	345,54€	1/01/20x
A1111111C	Biesmus SA	C/ Doctor T	08018	Barcelona	Barcelona	102/20xx	987,45€	4/01/20x
A1111111C	Biesmus SA	C/ Doctor T	08018	Barcelona	Barcelona	104/20xx	897,45€	17/01/20
A3429854D	Amepdi SL	C/ Marina,	08025	Barcelona	Barcelona	103/20xx	234,45€	9/01/20x
A3429854D	Amepdi SL	C/ Marina,	08025	Barcelona	Barcelona	105/20xx	345,98€	30/01/20

D'aquesta manera es genera una base de dades on s'han de registrar, cada cop que s'emet la factura d'un client, totes les dades relatives al mateix. Això genera alguns inconvenients:

- Es multiplica el temps destinat a introduir dades, ja que s'entren dades que ja existeixen a la base de dades.
- És més fàcil que es produeixi un error, ja que s'estan reintroduint constantment dades com l'adreça, el codi postal o el municipi.
- Es fa molt costós fer modificacions en algun dels camps (s'han de modificar totes les cel·les que contenen aquella informació que s'ha de modificar).
- La base de dades ocupa més memòria, cosa que fa que la seva execució consumeixi més recursos.

Per guanyar eficiència, el que fem és separar les taules de factures i les que contenen les dades de clients i relacionar-les per tal que ens sigui possible,

mitjançant una consulta, relacionar els imports de les factures amb la totalitat de les dades del client corresponent. A la figura 2.19 podeu comprovar el resultat d'establir relacions entre les diferents taules.

FIGURA 2.19. Utilització de relacions per a consultes

Taula de clients

CIF/NIF	Raó Social	Adreça	CP	Localitat	Província
A1010101B	Normen SL	C/ Gran Via, 87	17005	Girona	Girona
A1111111C	Biesmus SA	C/ Doctor Trueta, 25	08018	Barcelona	Barcelona
A3429854D	Amepti SL	C/ Marina, 48	08025	Barcelona	Barcelona

Taula de factures

Codi factura	Client	Import	Data
101/20xx	A1010101345,54€		1/01/20xx
102/20xx	A1111111987,45€		4/01/20xx
103/20xx	A3429854 234,45€		9/01/20xx
104/20xx	A1111111897,45€		17/01/20xx
105/20xx	A3429854 345,99€		30/01/20xx

Relació entre taules

Diagrama que mostra la relació entre la taula 'Clients' i la taula 'Facturació'. La taula 'Clients' té camps: CIF/NIF, Raó Social, Adreça, CP, Localitat, Província. La taula 'Facturació' té camps: Codi factura, Client, Import, Data.

Resultat de la consulta

CIF/NIF	Raó Social	Adreça	CP	Localitat	Província	Codi factura	Import	Data
A1010101B	Normen SL	C/ Gran Via 17005	Girona	Girona	Girona	101/20xx	345,54€	1/01/20xx
A1111111C	Biesmus SA	C/ Doctor T 08018	Barcelona	Barcelona	Barcelona	102/20xx	987,45€	4/01/20xx
A1111111C	Biesmus SA	C/ Doctor T 08018	Barcelona	Barcelona	Barcelona	104/20xx	897,45€	17/01/20xx
A3429854D	Amepti SL	C/ Marina, 08025	Barcelona	Barcelona	Barcelona	103/20xx	234,45€	9/01/20xx
A3429854D	Amepti SL	C/ Marina, 08025	Barcelona	Barcelona	Barcelona	105/20xx	345,99€	30/01/20xx

2.6 Procediments de seguretat i confidencialitat de la informació. Protecció de dades

Una de les principals preocupacions de les empreses és garantir la confidencialitat de la informació que custodien. Documents de clients, informes o documentació interna, etc., són exemples de documentació que pot contenir dades sensibles que s'han de tractar d'acord amb la normativa sobre protecció de dades. L'empresa ha de garantir que el seu ús està restringit a aquell que ha estat previst i, per aquest motiu, és habitual que les organitzacions estableixin protocols d'accés, de manipulació i d'eliminació de la documentació escrita.



Wikileaks és una organització que s'ha fet popular per publicar documents confidencials referents a diferents estats.

2.6.1 Accés a l'arxiu: establiment dels drets d'accés

Al llarg dels temps s'ha considerat que la informació és una eina estratègica per a qualsevol institució. Normalment, les empreses han valorat molt l'exclusivitat de la informació de què poden disposar.

És obvi pensar que si una empresa vol protegir la informació de què disposa és sobretot per no donar avantatges a la competència.

El que potser no és tan obvi és que aquesta informació s'ha de preservar també d'alguns dels treballadors de la mateixa empresa. Per exemple, no tindria sentit que un conserge d'un ministeri de Defensa tingués accés a tota la informació sobre actuacions militars secretes. Però no solament perquè sigui de sentit comú, sinó perquè la normativa sobre protecció de dades de caràcter personal també especifica com ha de ser l'accés a les dades d'una empresa.

Normativa sobre control d'accés

Sobre el control d'accés, el Reial decret 1720/2007, de 21 de desembre, pel qual s'aprova el reglament de desplegament de la Llei orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal, en el seu article 91 especifica:

- Els usuaris han de tenir accés només als recursos que necessitin per a l'exercici de les seves funcions.
- El responsable del fitxer s'ha d'encarregar que hi hagi una relació actualitzada d'usuaris i perfils d'usuaris, i els accessos autoritzats per a cadascun d'ells.
- El responsable del fitxer ha d'establir mecanismes per evitar que un usuari pugui accedir a recursos amb drets diferents dels autoritzats.
- Exclusivament el personal autoritzat per fer-ho en el document de seguretat pot concedir, alterar o anul·lar l'accés autoritzat sobre els recursos, de conformitat amb els criteris que estableix el responsable del fitxer.
- En cas que hi hagi personal aliè al responsable del fitxer que tingui accés als recursos, ha d'estar sotmès a les mateixes condicions i obligacions de seguretat que el personal propi.

De fet, és habitual que la informació de què disposa l'empresa s'organitzi mitjançant un sistema d'accessos que emularia les capes d'una cebeta. Així, hi haurà un nombre elevat d'individus que tindrà accés a la informació més superficial, nombre que es reduirà a mesura que la informació a què es vol accedir es consideri més estratègica.

El dret d'accés és l'autorització que s'atorga a una persona o grup de persones perquè puguin accedir a una determinada documentació quan ho necessitin per al desenvolupament de la seva feina.

En l'empresa, doncs, conviuran persones que tindran diferents drets d'accés. El més comú serà que no tothom tingui accés a tota la documentació.

Però com és possible compaginar tots aquests drets de manera organitzada? La realitat és que l'aparició del treball informatitzat en xarxa en les empreses ha estat un gran avenç en aquest sentit. Tot i així, anteriorment també hi havia altres sistemes.

El més comú era utilitzar diferents elements per arxivar, diferent mobiliari o, fins i tot, diferents sales per desar la informació amb un accés més restringit. Per exemple, no tindria sentit que informació sobre els nostres clients a la qual no es vol que accedeixin els treballadors de l'empresa s'arxivés a la mateixa carpeta on aquests guarden les factures d'aquests clients. D'aquesta manera, propiciaríem que la informació restringida fos de fàcil accés quan s'hagués d'afegir documentació a aquesta carpeta.

En funció de la rellevància de la informació es pot desar en un mobiliari diferent, fins i tot, si escau, amb pany o en alguna caixa forta.

2.6.2 Les dades de caràcter personal

Un aspecte que les persones que treballen a les empreses han de tenir clar és la utilització que es pot donar a les dades de caràcter personal a les quals l'empresa té accés per la seva activitat. Una de les normes bàsiques és que no es poden utilitzar les dades personals disponibles per a finalitats diferents d'aquelles que van justificar la seva recollida. Aquesta restricció té com a única excepció que es disposi de l'autorització prèvia atorgada per la persona afectada. Així, per exemple, si som una empresa informàtica que gestiona el programa d'admissió d'un hospital no podem utilitzar la base de dades de clients per fer propaganda de la nostra empresa d'informàtica.

En la vida quotidiana de l'empresa es gestionen contínuament dades de clients, proveïdors, treballadors, etc. Les dades personals d'aquests poden ser diverses: noms, cognoms, DNI, circumstàncies personals, poder adquisitiu, etc.

L'article 18.4 de la Carta Magna diu que «la Llei limitarà l'ús de la informàtica per garantir l'honor i la intimitat personal i familiar dels ciutadans i el ple exercici dels seus drets». Per aprofundir en aquesta norma es dicta la Llei orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal, que regula tot allò referent al tractament d'informació sobre persones físiques.

Els anomenats drets ARCO donen als ciutadans la potestat de protegir les seves dades personals i d'exercir-hi un control efectiu. Aquests drets són els següents:

- **Dret d'accés.** És el dret d'un mateix a sol·licitar i obtenir informació gratuïtament sobre si les seves dades personals es tracten, amb quina finalitat i quins usos concrets, d'on s'han tret, si s'han comunicat o es pretenen comunicar, i a qui.
- **Dret de rectificació.** És el dret d'un mateix a rectificar gratuïtament les seves dades personals quan siguin errònies o incompletes.
- **Dret de cancel·lació.** És el dret d'un mateix a suprimir gratuïtament les seves dades personals quan siguin inadequades, excessives o innecessàries, o quan es conservin durant un temps superior al que pertorqui o siguin contràries a la LOPD. La cancel·lació origina el bloqueig de les dades, i només s'han de conservar a la disposició d'administracions públiques, jutges i tribunals per atendre les responsabilitats que hi pugui haver. Una vegada passat el termini de prescripció, s'han de suprimir.
- **Dret d'oposició.** És el dret d'un mateix a sol·licitar gratuïtament que no es tractin les seves dades personals. Aquest dret es pot exercir en els casos següents:
 - Quan no sigui necessari el seu consentiment per tractar les dades sempre que hi hagi un motiu legítim fonamentat relatiu a una situació personal concreta i cap llei no digui el contrari.



L'Autoritat Catalana de Protecció de Dades és una agència independent que lluita per defensar el dret de les persones a protegir les seves dades personals.

- Quan es tracti de fitxers amb una finalitat publicitària i de prospecció comercial.

El 25 de maig de 2018 va entrar en vigor el Reglament general de protecció de dades (RGPD) que legisla en matèria de protecció de dades en l'àmbit europeu i que han de complir tant les institucions públiques com les empreses privades que recopilen i tracten dades de persones físiques. Per adaptar-se a la normativa europea a Espanya es va aprovar la Llei orgànica 3/2018, de 5 de desembre, de protecció de dades personals i garantia dels drets digitals.

L'RGPD amplia l'àmbit d'aplicació territorial als responsables i als encarregats del tractament de dades no establerts a la UE, quan les activitats de tractament estan relacionades amb l'oferta de béns o serveis o amb el control del comportament de les persones que es troben a la UE.

Per poder gestionar les dades personals de tercers cal el consentiment manera inequívoca, informada i explícita per part de l'interessat per cada una de les activitats de tractament de les dades. Donat el consentiment explícit s'amplien els nous drets dels ciutadans respecte a la protecció de les seves dades:

- **Dret a obtenir la supressió de les dades, dret a l'oblit.** Es pot sol·licitar la supressió quan les dades ja no són necessàries per a la finalitat que es van recollir, quan es vol revocar el consentiment, la persona interessada s'oposa al tractament de les dades... Aquest dret es troba limitat en els casos de compliment d'una obligació legal, llibertat d'expressió i informació, finalitats d'arxiu d'interès públic entre d'altres.
- **Dret a la limitació del tractament:** Consisteix en la identificació i reserva de les dades i l'adopció de mesures tècniques i organitzatives que impedeixin el seu tractament. A petició de la persona interessada, no s'aplicaran a les seves dades personals a les operacions habituals, limitant el seu tractament a les que decideixi.
- **Dret a la portabilitat de les dades:** A petició de l'interessat, es poden rebre les dades facilitades per part del responsable del tractament d'aquestes en un format estructurat, d'ús comú i de lectura mecànica, i transmetre-les a un altre responsable d'una altra organització.

El reglament introdueix la figura del delegat de protecció de dades per autoritats públiques i algunes empreses quan es requereixi de l'observació habitual i sistemàtica de persones interessades a gran escala o el tractament massiu de dades especialment protegides, com poden ser universitats, col·legis professionals, asseguradores... Entre les seves funcions es troba supervisar que es compleixi la normativa, informar i assessorar els responsables o encarregats i els treballadors sobre les obligacions que imposa la normativa de protecció de dades, actuar com a punt de contacte per a qüestions relatives al tractament amb els interessats.

3. Mitjans de pagament i cobrament

En tota operació comercial es busca un benefici per a les dues parts que hi intervenen. Per un costat, la part compradora rebrà un producte o servei que satisfarà les seves necessitats, i per un altre, el venedor percebrà la remuneració per l'operació realitzada. Aquesta relació conclou amb el pagament per part del comprador i el cobrament per la part venedora.

Hi ha diferents possibilitats per procedir a la transmissió de l'import de l'operació realitzada, moltes de les quals canalitzades per les entitats financeres, que actuen d'intermediàries.

Aquestes entitats també ofereixen gran quantitat de productes que faciliten el finançament de les operacions comercials, ja sigui mitjançant préstecs, línies de crèdit, descomptes comercials...

3.1 Instruments financers bancaris

Les entitats bancàries, com bancs, caixes d'estalvis i cooperatives de crèdit fan **operacions bancàries**, que poden ser d'actiu, de passiu o de serveis. Entre d'altres, una de les funcions principals d'aquestes entitats és la intermediació en les operacions de gestió de cobraments i pagaments.

Les **operacions d'actiu** agrupen totes les modalitats en què el client rep algun tipus de finançament o de crèdit per part de les entitats financeres.

Aquests comptes recullen operacions que representen un risc per a l'entitat financera. Per aquest motiu, abans de formalitzar-se s'analitza la capacitat actual i futura del client per retornar la quantitat prestada, a fi d'evitar, en la mesura del possible, situacions d'impagament no desitjades.

En aquestes operacions, les entitats bancàries tenen el dret de recuperar els diners cedits més els interessos reportats en el temps i les maneres pactats.

Les **operacions de passiu** són les diferents modalitats de dipòsits que els clients aporten a les entitats financeres.

En les operacions passives, les entitats bancàries es comprometen a retornar als clients la mateixa suma que han rebut, més una quantitat pels interessos en el temps i la manera acordats.

Operacions actives i passives

Tant les operacions actives com les passives, i també alguns serveis, reben el nom de *productes bancaris*. Aquest nom respon a altres tècniques de màrqueting bancari.

Òbviament, en aquest cas el risc no l'assumeix l'entitat, sinó que és el client titular del compte de passiu qui assumeix el risc que l'entitat de crèdit, en cas de fallida, no li pugui retornar la quantitat dipositada.

La denominació de *passives* és perquè, per a l'entitat, aquests diners representen un passiu i es reflecteixen en el passiu del seu balanç.

La classificació d'aquestes operacions bancàries es pot veure en la taula 3.1.

TAULA 3.1. Classificació de les operacions bancàries

Passives	Actives	Neutres
Comptes corrents a la vista	Crèdits	De mediació: gestió d'efectes de cobrament, compravenda de moneda estrangera, compravenda de valors mobiliaris, transferències, girs
Comptes d'estalvi	Préstecs	De custòdia: dipòsit de valors mobiliaris, caixes de lloguer
Imposicions a termini fix	Descompte d'efectes	Serveis: informes, domiciliació d'efectes i rebuts, pagament de lloguers, impostos, etc.
	Fiances, avals	Operacions administratives: comptabilitat, caixa, correspondència, estadística

Les **operacions neutres** són les de serveis; són prestacions complementàries que comporten o propicien les operacions actives i passives, fetes per les entitats per als seus clients mitjançant el cobrament de comissions o no.

3.2 Sistemes de cobrament i pagament

Podem dir que quan es negocien les condicions comercials entre venedor i comprador s'ha d'estipular expressament el que, habitualment, es denomina forma de cobrament-pagament, i que inclou:

- El termini (venciment) en el qual el venedor cobrarà la venda (o el comprador pagarà la compra). És el "quan".
- El mitjà a través del qual el venedor cobrarà la venda (o bé el mitjà amb què el comprador pagarà la compra). És el "com".

Segons el mitjà de cobrament o pagament utilitzat, es crearan uns documents que poden ser, per si mateixos, documents de cobrament i pagament, o bé es generarà un justificant per acreditar que l'operació s'ha dut a terme.

L'import dels documents de pagament ha d'expressar-se en lletra i nombres, i cal tenir en compte:

- En cas de diferència, serà vàlida la quantitat escrita en lletra.
- Si l'import està escrit diverses vegades per imports diferents, en lletra o en nombres, serà vàlid l'import menor.
- Convé protegir les xifres per davant i per darrere. Es poden utilitzar línies o grafismes com # o línies horitzontals. Per exemple:
 - #1.200,00#
 - *Mil dos-cents* —————

Per emplenar les dades bancàries heu de tenir en compte com estan estructurats els **números de compte bancaris** (taula 3.2):

TAULA 3.2. Estructura d'un número de compte

Entitat	Oficina	Dígits de control	Número de compte
4 dígits	4 dígits	2 dígits	10 dígits

Actualment també s'acostuma a incorporar el **codi IBAN**, que és el mateix número de compte però amb més dígits al davant per identificar el compte bancari en els pagaments internacionals.

Exemple de número de compte bancari i de número de compte bancari amb IBAN (en paper i electrònic)

Número de compte: 2100 0813 61 0123456789

Codi IBAN en paper: IBAN ES79 2100 0813 6101 2345 6789

Codi IBAN electrònic: ES7921000813610123456789

Les modalitats de pagament segons el termini que transcorre des que es confecciona la factura fins que es cobra són pagament al comptat i pagament ajornat o al venciment:

- **Pagament al comptat.** Abonament de la quantitat corresponent de manera simultània i immediata en el moment en què es fa l'operació (per exemple, en el moment del lliurament d'un bé o de la prestació d'un servei), o en el moment del lliurament de la factura, o fins i tot en un breu interval després del lliurament de la factura, com ara un pagament a 10 dies.
- **Pagament a crèdit, ajornat o al venciment.** Pagament que no es fa de manera immediata en el moment en què es contreu l'obligació, sinó en el moment en què s'acaba el termini d'una obligació o un deute. Permet a un comprador satisfer les seves necessitats actuals encara que no disposi de liquiditat. La concessió de crèdit es basa en la confiança, ja que les operacions a crèdit són promeses de pagament en una data posterior. Aquestes promeses, quan són escrites, es documenten, per exemple, en lletres de canvi, rebuts normalitzats, pagarés, o reconeixements de deute.

El pagament de la factura es pot abonar en un sol pagament o fraccionar en diversos pagaments o un pagament parcial; en aquest cas, una part del deute és al comptat i la resta, ajornat.

3.2.1 Instruments de pagament al comptat

A continuació us presentem una recopilació de les principals eines financeres del pagament al comptat:

- **Diners en efectiu.** El pagament amb diners en efectiu (euros) és cada vegada menys usual, ja que han anat creixent de manera continuada diferents mitjans de pagament en els últims anys. S'utilitza principalment en el petit comerç, i en les empreses en general per als pagaments de petits imports (taxis, missatgeries, etc.). Vegeu en la taula 3.3 els principals avantatges i inconvenients de realitzar un pagament amb diners en efectiu.

TAULA 3.3. Pros i contres dels diners en efectiu

Avantatges	Inconvenients
Acceptació universal.	Inseguretat (perill de furt o pèrdua).
Sense despeses. Evita la possibilitat de càrrecs de finançament.	Possibilitat de frau (bitllets falsos).
Aprofitar l'oportunitat d'aconseguir descomptes.	No es pot utilitzar per als pagaments per Internet.
Disminueix els riscos d'insolvència.	Pèrdua de rendibilitat financera, ja que no genera interessos perquè no està invertit. I si hi ha inflació, els diners perden valor.

- **Rebut tradicional.** No és un document de pagament pròpiament dit, sinó un **justificant de pagament**, que emetrà el venedor i el lliurarà al comprador.

El **rebut** és el document que emet la persona que cobra un import i que lliura a qui el paga com a justificant d'aquesta quantitat que ha rebut. A través d'aquest document s'acredita que el comprador ha pagat part o la totalitat de la seva compra.

Els rebuts consten de dues parts: **rebut** i **matriu**. El rebut es lliura signat a la persona que efectua el pagament, i la matriu queda en possessió de l'emissor.

Exemple d'aplicació: rebut tradicional

El dia 12/03/20XX, Marc Aureli, SA ha comprat 6.000 m de cinta de ras d'11 mm d'amplada a Teixits Salvany, SL. Aquesta operació ha quedat reflectida en la factura 235/12, expedida el mateix dia. Marc Aureli, SA ha pagat en metàl·lic per aquesta compra 345,25 €.

El rebut que emetrà Teixits Salvany serà el que mostra la figura 3.1:

FIGURA 3.1. Exemple de rebut tradicional

Rebut núm. 76	Data 12/03/XX	Teixits Salvany, SL B-2345678 Avda. Fontfreda, 26 08800 Vilanova i la Geltrú	Rebut núm. 76	Població Vilanova i la Geltrú	Data 12/03/XX
He rebut de Marc Aureli, SA		He rebut de Marc Aureli, SA			
Total euros	#345,25#	Import d'euros Tres-cents quaranta-cinc amb vint-i-cinc			
Per Cancel·lació factura 235/12		En concepte de Cancel·lació factura 235/12			
12 de 03 de 20XX		Total euros	#345,25#	A. Salvany	

- **Xec.** És un document utilitzat com a mitjà de pagament pel qual una persona ordena a una entitat bancària que pagui una determinada quantitat de diners a una altra persona o empresa a càrrec del seu compte bancari.
- **Transferència bancària.** És l'operació per la qual una persona o entitat (l'ordenant) dóna instruccions a la seva entitat bancària perquè envii, amb càrrec a un compte seu, una determinada quantitat de diners al compte d'una altra persona o empresa (el beneficiari). Dit d'una altra manera, fer una transferència és passar diners d'un compte a un altre, sia de la mateixa entitat o bé a una altra entitat. Les transferències que tenen lloc dins de la mateixa entitat se solen denominar *traspassos*.

En la figura 3.2 podeu veure un model d'ordre de transferència bancària.

FIGURA 3.2. Model d'ordre de transferència bancària

CLIENTE ORDENANTE (Nombre y Apellidos o Razón Social)		SOLICITUD DE	
Nombre o Razón Social		<input type="checkbox"/> TRANSFERENCIA <input type="checkbox"/> CHEQUE Ruego cumplimenten la operación detallada, cuyo importe más comisiones y gastos (en su caso),	
Domicilio	Código Postal	<input type="checkbox"/> ADEUDARÁN en mi cuenta, <input type="checkbox"/> Entregaré en EFECTIVO.	
Plaza y Provincia / País	BIC ESPCESMM	Fecha: _____ de _____ de _____	
NIF / Permiso Residencia (1)	Entidad Oficina D.C. Número de cuenta	Firma del Ordenante	
CCC 0030	IBAN ES 0030		
A FAVOR DE:		IMPORTE (en letra)	
Beneficiario (Nombre y Apellidos o Razón Social)		IMPORTE (en cifra)	
<input type="checkbox"/> Residente <input type="checkbox"/> No Residente		<input type="checkbox"/> Urgente	
Domicilio		Código Postal	
Plaza y Provincia / País		CCC	
CONCEPTO / OBSERVACIONES		COD. ESTADÍSTICO / PARTIDA ARANCELARIA (2)	
CÓDIGO BIC SWIFT/CÓDIGO LOCAL (CHIPS, BLZ, NIB, FIF, etc.)		PAÍS DE DESTINO DE LA OPERACIÓN	
NOMBRE, DOMICILIO Y PLAZA DE LA ENTIDAD PAGADORA			
(1) Cumplimentar en órdenes en Efectivo, y de RESIDENTES a favor de NO RESIDENTES. (2) Cumplimentar en órdenes de RESIDENTES a favor de NO RESIDENTES igual/superior a 12,500 €			
NOTA: Los datos consignados en órdenes de RESIDENTES a favor de NO RESIDENTES, constituyen declaración según lo indicado en la legislación vigente sobre transacciones económicas con el exterior advirtiéndose que la falta de veracidad en la misma puede ser constituida de infracción. A los efectos previstos en la Ley 18/1987, sobre transferencias realizadas entre Estados miembros de la Unión Europea, los datos indicados deben cumplimentarse en su totalidad. La falta de alguno de ellos, exime al Banco de cualquier obligación en cuanto al cumplimiento de los plazos impuestos por la misma.			

- **Targetes.** Són mitjans de pagament emesos per una entitat financera o un comerç. Per la comoditat, facilitat d'ús, àmplia acceptació i seguretat

que implica no haver de treballar amb diners en efectiu, les targetes s'han convertit en un mitjà de pagament d'una gran rellevància en els darrers anys. Entre els diferents tipus de targetes assenyalarem les targetes de crèdit i les targetes de dèbit.

- **Targeta de dèbit.** Permet una disposició del saldo del compte i el càrrec és immediat en el compte de l'usuari titular de la targeta, però si no hi ha prou saldo o sobrepassa el màxim estipulat en el contracte, l'operació no es fa.
- **Targeta de crèdit.** S'utilitzen per fer les compres a crèdit i el pagament diferit (posteriorment); per exemple, a una quantitat fixa al mes, fins a l'amortització de l'import degut. Per tant, és un finançament instantani i flexible.
- **Pagaments en línia.** Per Internet es poden fer pagaments a les administracions (taxes, impostos, etc.), per exemple, amb la targeta de crèdit o amb càrrec al compte corrent, a les empreses per e-TPV (terminal de punt de venda virtual), que permet les vendes per Internet amb un sistema de pagaments segur.
- **Domiciliació bancària.** És un mitjà de pagament consistent a donar l'ordre a una entitat de crèdit (banc, caixa d'estalvis, etc.) que atengui periòdicament, fins a un altre avís, tots els rebuts originats per serveis i subministraments d'índole diversa que una tercera persona (empresa, Administració, etc.) passi al cobrament contra el nostre compte bancari.

3.2.2 Instruments de pagament ajornats

Tot seguit us presentem una recopilació de les principals eines financeres del pagament ajornat:

- **Rebut bancari.** S'utilitza per als pagaments que es domicilien en una entitat bancària. Per a la domiciliació cal l'autorització escrita del titular del compte pel qual, a partir d'aquest moment, es faran els pagaments carregant l'import al compte bancari.


Exemple d'aplicació: rebut bancari en un rebut normalitzat

El dia 12/03/20XX, Teixits Salvany, SL ha emès la factura 235/12 al seu client Marc Aureli, SA, per un import de 345,25 €.

MarcAureli, SA ha domiciliat el pagament d'aquesta factura, amb un venciment a 30 dies, al compte 0122-0001-02-2345789123 de CaixaMunt.

El rebut bancari que emetrà Teixits Salvany serà el rebut normalitzat de la figura 3.3.

FIGURA 3.3. Exemple de rebut bancari en un rebut normalitzat

Teixits Salvany, SL B-2345678 Avda. Fontfreda, 26 08800 Vilanova i la Geltrú	Número 76	Localitat d'expedició Vilanova i la Geltrú	Import #345,25# □
	Data d'expedició 12/03/20XX	Venciment 11/04/20XX	
He rebut del sotsignat la quantitat de: Tres-cents quaranta-cinc euros amb vint-i-cinc cèntims----- Pel concepte de: factura 235/12			
Per pagar a (Caixa o Banc) Caixamunt 0122	Oficina Barcelona 0001	DC 02	Núm. compte 2345789123
Nom i domicili del lliurat Marc Aureli, SA NIF A-43546677 C. Balmes, 14 08720 Vilafranca del Penedès	Signatura i nom de l'expedidor  A. Salvany		

- **Lletra de canvi.** És un document de crèdit mitjançant el qual una persona ordena a una altra pagar una suma concreta de diners en una determinada data.
- **Pagaré.** És un títol de crèdit, amb determinades formalitats, que conté la promesa pura i simple de pagar una determinada quantitat de diners a una persona en una data establerta en el moment de l'emissió.

La gestió de les parts en els diferents mitjans de pagaments que es poden utilitzar en les operacions de compravenda són les següents (vegeu la taula 3.4):

TAULA 3.4. Mitjans de cobrament

Mitjans de pagament i cobrament	Concepte	Creditor (venedor)	Deutor (comprador)
En efectiu o en metàl·lic	Lliurament de diners, amb monedes i bitllets.	Cobra de mans del deutor.	Paga en monedes i bitllets.
Transferència	El deutor ordena a la seva entitat financera que, amb càrrec als seus fons, es transfereixin diners a un beneficiari (creditor).	Cobra a través de l'entitat financera: l'hi abonen en compte.	L'ha d'ordenar: l'hi carreguen en compte.
Ingrés en compte	El deutor ingressa l'import directament al compte del creditor.	Cobra a través de l'entitat financera: l'hi abonen en compte.	Ha de fer l'ingrés en efectiu.
Targeta electrònica	El deutor, a través d'una targeta plàstica, transfereix l'import al creditor.	Cobra a través de l'entitat financera si té el servei contractat: l'hi abonen en compte.	Presenta la targeta i l'hi carregaran a compte.
Domiciliació bancària	El deutor autoritza el creditor i l'entitat financera que li carreguin rebuts al seu compte.	Ha d'emplenar rebuts bancaris i presentar-los a una entitat financera.	Els hi carregaran en compte.
Xec	Document que es lliura com a pagament.	El cobra a través de l'entitat financera: en efectiu a finestra o bé s'ingressa al seu compte.	L'ha d'emplenar.

TAULA 3.4 (continuació)

Mitjans de pagament i cobrament	Concepte	Creditor (venedor)	Deutor (comprador)
Lletra de canvi	Document que s'emet per obtenir un cobrament.	L'ha d'emplenar, i generalment el presentarà a una entitat financera.	Habitualment li ho carregaran en compte.
Pagaré	Document que es lliura com a pagament.	El cobra a través de l'entitat financera.	L'ha d'emplenar.
Gir postal	El deutor fa arribar al creditor els diners a través d'un operador postal.	El cobra a través d'un operador postal.	Ha de dirigir-se a una oficina postal i pagar l'import.
Contra reemborsament	Servei combinat de transport i cobrament que fa un operador postal o una empresa de transport o paqueteria.	Lliura la mercaderia al transportista, i aquest li transferirà l'import després del cobrament del deutor.	Paga a l'empresa que li lliura la mercaderia en el moment de rebre-la.

3.2.3 El xec

El **xec** és un document que conté una **ordre de pagament** d'una quantitat determinada amb càrrec al compte de l'emissor (deutor).

Les entitats de crèdit faciliten talonaris de xecs als clients que tenen oberts comptes corrents, per tal que puguin disposar dels diners que han dipositat a l'entitat.

Aquests talonaris, habitualment, tenen vint xecs que estan numerats correlativament per poder tenir-ne un control. També disposen, al començament o al final, d'un fullet que fa la funció de matriu, on es poden anotar tots els xecs que es vagin lliurant, per controlar els moviments del compte corrent.

Les **persones que intervenen** en un xec són les següents:

- **Lliurador:** persona que emet el xec i n'ordena el pagament.
- **Lliurat:** entitat bancària que rep l'ordre de pagament amb els fons que el lliurador té disponibles a l'entitat.
- **Prendor:** és el beneficiari del xec; el posseeix i en té el dret de cobrament.

Els requisits del xec estan regulats per llei. Els xecs han de contenir les dades següents:

- Dades que acostumen a anar impreses:
 - La denominació de *xec* inserida en el text.
 - El manament de pagar una determinada quantitat de diners.

- Nom de qui ha de pagar el xec, anomenat *lliurat*, que necessàriament ha de ser un banc o l'entitat de crèdit.
- Lloc de pagament. Si no hi consta, es considerarà el designat al costat del nom del lliurat i, si tampoc hi figura, el lloc on s'ha emès.
- Dades que ha d'emplenar el lliurador:
 - Import expressat en xifres i en lletres.
 - Prenedor (beneficiari) en l'apartat “pagueu per aquest xec a...”, poden adoptar diferents formes.
 - Lloc d'emissió del xec. Si no hi consta, es considerarà el designat junt al nom del lliurat.
 - Data d'emissió del xec, en lletres.
 - La signatura, de pròpia mà, de qui expedeix el xec, anomenat *lliurador*. En el cas de tractar-se d'una persona jurídica, haurà de signar el representant legal.

En la figura 3.4 podeu veure un model de xec.

FIGURA 3.4. Model de xec

Entitat	Oficina	Control	Núm. compte
3145	0867	35	0100003790

IBAN ES89 3145 0867 3501 0000 3790

Euros _____

Pagueu, per aquest xec, a _____

EUROS (en lletres) _____

_____, _____ de _____

Data (en lletres)

NÚM. 4968594 1 4200 0

4968594 3145 0867 0100003790 4200

Formes d'emetre els xecs

Segons com estigui designat el prenedor (beneficiari) en l'apartat “pagueu per aquest xec a...”, hi ha dues formes d'emetre el xec:

- **Al portador:** s'ha d'escriure l'expressió *al portador*. Es caracteritza perquè **el xec es paga a qualsevol persona que el presenti al cobrament**. En el cas que figuri el **nom d'una persona seguit de l'expressió *al portador***, o en el cas que en aquest apartat **no figuri res**, també es considerarà com un xec al portador. En la figura 3.5 podeu veure un exemple de xec al portador.

El xec al portador presenta el risc que, en cas de pèrdua, pot ser cobrat per persones que no en són els legítims posseïdors.

FIGURA 3.5. Exemple xec al portador

Banc Comercial	Entitat	Oficina	Control	Núm. compte
Via Laietana, 75 08001 Barcelona	3145	0867	35	0100003790

IBAN ES89 3145 0867 3501 0000 3790

Euros #3.850,00#

Pagueu, per aquest xec, a L PORTADOR

Euros (en lletres) TRES MIL VUIT-CENTS CINQUANTA -----

Barcelona, onze de març de 20XX

NÚM. 4968594 2

4200	0
------	---

4968594 3145 0867 0100003790 4200

- **Nominatiu o emesos a favor d'una persona determinada:** hi ha de figurar el nom d'una persona física o jurídica, i **només pot cobrar el xec aquesta persona** després d'haver-se identificat i haver signat en el revers del xec. En la figura 3.6 podeu veure un exemple de xec nominatiu.

FIGURA 3.6. Exemple xec nominatiu

Banc Comercial	Entitat	Oficina	Control	Núm. compte
Via Laietana, 75 08001 Barcelona	3145	0867	35	0100003790

IBAN ES89 3145 0867 3501 0000 3790

Euros #1.225,00#

Pagueu, per aquest xec, a JOSEP GRÀCIA PONS

Euros (en lletres) MIL DOS-CENTS VINT-I-CINC -----

Barcelona, dotze de febrer de 20XX

NÚM. 4968594 3

4200	0
------	---

4968594 3145 0867 0100003790 4200

Tipus de xecs

Amb la finalitat de millorar la seguretat del xec hi ha unes modalitats de **xecs** que podríem considerar **especials**:

- **Xec barrat:** per barrar un xec s'han de posar dues línies diagonals paral·leles sobre l'anvers. La finalitat de barrar un xec és evitar que el puguin cobrar persones distintes d'aquelles a favor de les quals s'ha estès, ja que el barrat **obliga el prenedor a ingressar-ne l'import en un compte d'una entitat de crèdit**. Dintre dels xecs barrats hem de diferenciar:

- **Xec barrat general:** dintre de les dues línies que travessen el xec hi figuren les expressions *Banc* o *i Cia*, o bé **no hi figura res**. En aquest cas, el prenedor pot cobrar el xec ingressant-ne l'import en **qualsevol entitat de crèdit**. En la figura 3.7 podeu veure un exemple de xec barrat general.

Tant el xec barrat general com el xec barrat especial poden ser nominatius o al portador.

- **Xec barrat especial:** dintre de les dues línies que travessen el xec figura el nom d'una determinada entitat de crèdit. En aquest cas, el xec **únicament pot cobrar-se** ingressant-ne l'import en un compte obert **en l'entitat de crèdit indicada**. En la figura 3.8 podeu veure un exemple de xec barrat especial.

FIGURA 3.7. Exemple de xec barrat general

Banc Comercial
Via Laietana, 75
08001 Barcelona

Entitat	Oficina	Control	Núm. compte
3145	0867	35	0100003790

IBAN ES89 3145 0867 3501 0000 3790

Euros #3.200,00#

Pagueu, per aquest xec, a L PORTADOR

Euros (en lletres) TRES MIL DOS-CENTS

Barcelona set de abril de 20XX

NÚM. 4968594 4 4200 0

4968594 3145 0867 0100003790 4200

FIGURA 3.8. Exemple de xec barrat especial

Banc Comercial
Via Laietana, 75
08001 Barcelona

Entitat	Oficina	Control	Núm. compte
3145	0867	35	0100003790

IBAN ES89 3145 0867 3501 0000 3790

Euros #7.000#

Pagueu, per aquest xec, a COMERCIAL RIU, SL

Euros (en lletres) SET MIL

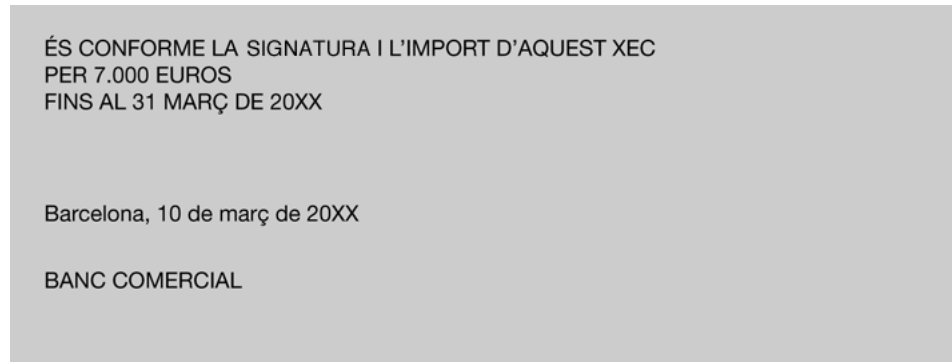
Barcelona deu de març de 20XX

NÚM. 4968594 5 4200 0

4968594 3145 0867 0100003790 4200

- **Xec conformat:** el banc lliurat haurà donat la seva conformitat al xec. La conformitat de l'entitat de crèdit suposa que la signatura és autèntica i que **el compte de lliurador disposa de fons suficients per fer front al pagament**. Quan l'entitat de crèdit conforma el xec bloqueja en el compte corrent del lliurador la quantitat indicada en el xec fins a la data en què la conformitat és vàlida. La clàusula de conformitat figura per **escrit** en el revers del xec i s'hi ha de fer constar la data fins a la qual és vàlida la conformitat. En la figura 3.9 podeu veure un exemple de clàusula de conformitat en el revers d'un xec. A l'anvers cal indicar "CONFORMAT".

FIGURA 3.9. Exemple de clàusula de conformitat en el revers del xec



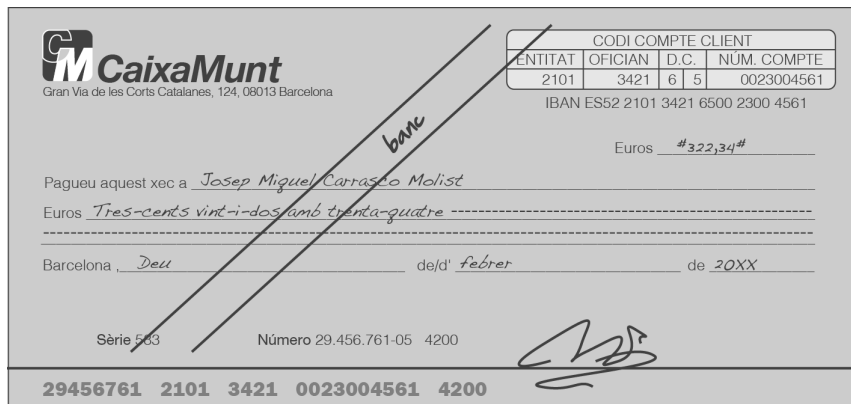
- **Xec bancari:** es caracteritza perquè l'expedeix l'entitat de crèdit a petició del titular d'un compte corrent i té la garantia que sempre es pagarà. Les entitats de crèdit cobren una comissió, en funció de l'import del xec, a la persona que el sol·licita.

Exemple d'aplicació: xec

L'empresa Vins i Caves Arnau, SL ha pagat al senyor Josep Miquel Carrasco Molist la reparació d'una fuita que hi havia en el lavabo d'un dels locals d'aquesta empresa. La reparació ha costat 322,34 € i Vins i Caves Arnau li fa un xec nominatiu i barrat.

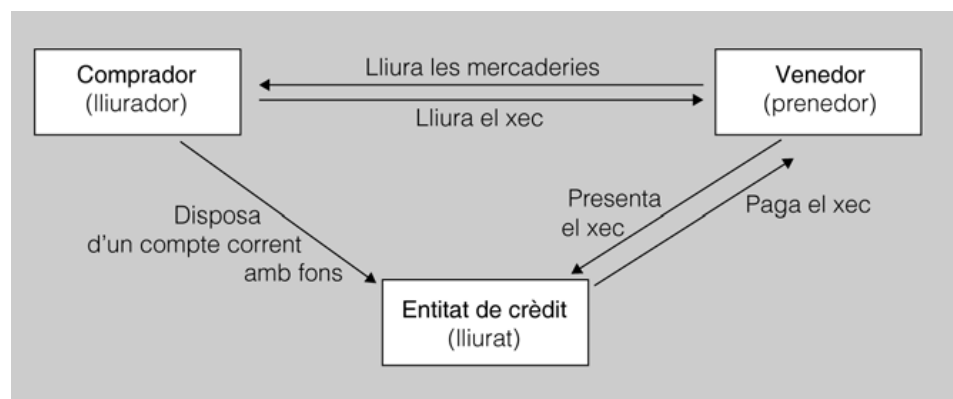
En la figura 3.10 podeu veure el xec emplenat.

FIGURA 3.10. Exemple de xec nominatiu barrat



En la figura 3.11 podeu veure esquemàticament el procés de pagament mitjançant un xec.

FIGURA 3.11. Procés de pagament mitjançant un xec



El lliurador emet el xec, que ordena al lliurat (entitat de crèdit) que pagui una determinada quantitat al posseïdor del xec (prenedor) de manera immediata; el lliurat paga aquesta quantitat de diners perquè el lliurador té obert un compte corrent en l'entitat i té diners disponibles per fer el pagament.

3.2.4 La lletra de canvi

La **lletra de canvi** és un document on una persona (**lliurador**) ordena a una altra (**lliurat**) pagar una determinada quantitat de diners en una data concreta (**venciment**) a una tercera persona (**tenidor**), normalment una entitat de crèdit.

Les **persones que intervenen** en la lletra de canvi són les següents:

- **Lliurador**: persona que crea la lletra de canvi i dona l'ordre de pagament.
- **Lliurat**: persona que rep l'ordre de pagament, és a dir, s'ha de fer càrrec del pagament quan arribi el venciment.
- **Tenidor**: banc a qui el lliurador transmet la lletra perquè el lliurat la pagui.

En determinats casos, a la lletra de canvi també poden intervenir-hi altres persones que són els **avalistes**, els **endossants** i els **endossataris**.

La lletra de canvi s'ha d'**emplenar utilitzant el model oficial** aprovat per la Llei canviària i del xec. A la figura 3.12 podeu veure l'anvers del model oficial de lletra de canvi i a la figura 3.13, el revers del model oficial de lletra de canvi.

El model oficial de lletra de canvi està confeccionat per la Fàbrica Nacional de Moneda i Timbre, s'adquireix als estancs i el seu preu varia segons l'import de la lletra.

FIGURA 3.12. Anvers del model oficial de lletra de canvi



Lugar de libramiento/Lloc de lliurament:	Moneda/Monedas:	Importe/Import:	CLASE 12 [®]
Fecha de libramiento/Data de lliurament: Vencimiento/Venciment: Dia/Dia Mes/Mes Año/Any		 0,24 € de 48,09 € a 90,15 €	
Por esta letra de cambio pagará usted al vencimiento expresado a/Per aquesta lletra de canvi heu de pagar, al venciment expressat, a la cantidad de (importe en letra)/consigneu-hi la quantitat amb lletres)			0 A 0450968
Persona o entidad/Persona o entitat: Dirección u oficina/Domicili o oficina: Población/Població:	en el domicilio de pago siguiente/Domicili de pagament: Código cuenta cliente (CCC)/Codi del compte del client (CCC) Entidad/Entitat Oficina/Oficina DC/DC Núm. de cuenta/Núm. de compte		
Acepto/Hi estic d'acord Fecha/Data (Firma)/(Signatura)	Cláusulas/Clàusules: LIBRADO/LLIURAT Nombre/Nom: Domicilio/Domicili: Población/Població: C.P./CP:	Librador/Lliurador/a: (Firma, nombre y domicilio)/(Signatura, nom i domicili)	
RCM-FNMT	Provincia/Província:		
<small>No utilizar este espacio por estar reservado para impresión magnética/No utilitzeu aquest espai, ja que està reservat per a la impressió magnètica</small>			

FIGURA 3.13. Revers del model oficial de lletra de canvi

NO UTILICE EL ESPACIO SUPERIOR, POR ESTAR RESERVADO PARA INSCRIPCIÓN MAGNÉTICA/NO UTILITZEU L' ESPAI SUPERIOR, JA QUE ESTÀ RESERVAT PER A LA INSCRIPCIÓ MAGNÈTICA		
<i>Por aval de/Per un aval de</i> <i>de..... de.....</i> <i>Nombre y domicilio del avalista/Nom i domicili de qui avala</i>	<i>Páguese a/Pagueu-ho a</i> <i>con domicilio en/amb domicili a</i> <i>de..... de</i> <i>Nombre y domicilio del endosante/Nom i domicili de qui fa l'endós</i>	

El contingut de la lletra de canvi està regulat per llei. Les **dades obligatòries** de les lletres de canvi són:

- La denominació de lletra de canvi.
- El manament pur i simple de pagar un import, i amb una moneda (nacional o estrangera)
- Nom de la persona que ha de pagar (lliurat).
- Venciment. Si falta, es considerarà pagadora a la vista.
- Lloc de pagament. Si falta, es considerarà el lloc designat junt al nom del lliurat.
- Nom de la persona a qui s'ha d'efectuar el pagament o a la seva ordre (tenidor).
- Data i lloc de lliurament. En el cas de no estar indicat el lloc, es considera emesa en la població del domicili del lliurador.
- Signatura de qui emet la lletra (lliurador).

Orientacions per emplenar el model oficial de la lletra de canvi

Per emplenar el model oficial de la lletra de canvi cal tenir clar el significat de cada una de les dades que demana. Així, **en l'anvers** de la lletra hi trobem:

- **Lloc de lliurament:** localitat o població en què es lliura la lletra.
- **Moneda:** moneda en què està expressat l'import de la lletra, per exemple euro, dòlar, etc.
- **Import:** import de la lletra expressat en xifres.
- **Data de lliurament:** dia, mes i any en què es lliura la lletra.

- **Venciment:** data en què s'ha de fer el pagament de la lletra.
- **Per aquesta lletra de canvi heu de pagar, al venciment expressat, a:** nom del tenidor, és el nom de la persona o entitat bancària a l'ordre de la qual s'ha de fer el pagament de la lletra.
- **La quantitat de:** import de la lletra expressat en lletres.
- **Persona o entitat/domicili o oficina/població:** persona a qui s'ha de fer el pagament i domicili en què s'ha de fer. Normalment és una entitat bancària.
- **CCC:** codi del compte bancari on el lliurat domicilia el pagament.
- **Clàusules:** hi ha diferents clàusules que es poden fer constar relacionades amb la devolució, l'endossament, els interessos, etc.
- **Lliurat:** dades d'identificació de lliurat, que és qui ha de pagar la lletra en la data de venciment.
- **Lliurador:** domicili i signatura, de pròpia mà, del lliurador.
- **Hi estic d'acord i Data:** correspon a l'**acceptació de la lletra**. El lliurat signa, de pròpia mà, per tal de mostrar la seva conformitat amb la lletra. No és un requisit essencial, però reforça la confiança en el pagament. A partir d'aquesta data es calculen els terminis de venciments a *dies vista* i *mesos vista*.

D'altra banda, **en el revers** de la lletra hi trobem:

- **Per un aval de:** indicació de la persona a qui s'avalua i la data de l'aval. Es pot avalar a qualsevol obligat canviari (acceptant, lliurat o endossant).
- **Nom i domicili de qui avala:** dades d'identificació de l'**avalador** amb la signatura.
- **Pagueu-ho a:** indicació de l'**endossatari** i data de l'endós.
- **Nom i domicili de qui fa l'endós:** dades d'identificació de l'**endossant** amb la signatura.
- **Espai en blanc:** destinat a nous endossos, avals, etc.

Venciment

La lletra de canvi s'ha de presentar al **pagament** en el lloc assenyalat el **dia del seu venciment o en un dels dos dies laborables següents**.

La llei estableix diferents formes d'expressar el venciment (taula 3.5).

TAULA 3.5. Tipus de venciment de les lletres de canvi

Venciment	Característiques	Exemple de venciment
A dia cert	S'indica el dia, mes i any en què ha de pagar-se la lletra.	07/10/20XX
A la vista	La lletra es paga el dia de la seva presentació. El termini màxim de presentació és d'un any. En cas que no s'indiqui venciment es considera que el venciment és a la vista.	- a la vista. - (sense venciment).
- Dies data - Mesos data	Es calcula el dia de venciment des de la data de lliurament que consta en la lletra	- 60 d/d: serà 60 dies després de la data de lliurament. - 2 m/d: serà 2 mesos després de la data de lliurament.
- Dies vista - Mesos vista	Es calcula el dia de venciment des de la data d'acceptació. En aquest cas és imprescindible que la lletra de canvi estigui acceptada.	- 30 d/v: serà 30 dies després de l'acceptació. - 1 m/v: serà 1 mes després de l'acceptació.

Càlculs del venciment:

- El còmput es fa per **dies naturals**, és a dir, incloent-hi laborables i festius.
- Respecte als mesos, el còmput es fa per **mesos sencers**, independentment dels dies que tingui.
- Si el venciment és **un dia festiu** es trasllada al següent dia hàbil.
- Si el venciment és **un dia que no existeix**, per exemple, 31 d'abril, es considera dia de venciment l'últim dia del mes.



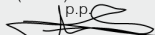
Exemple d'aplicació: lletra de canvi

El dia 8 de febrer, Comercial Huta, SL, amb domicili al carrer Viladomat núm. 75 de Barcelona (08015), ven mercaderies al Sr. Gabriel Reyes Pons, domiciliat al carrer Unió núm. 90 de Mataró (08600), per valor de 3.200,00 €.

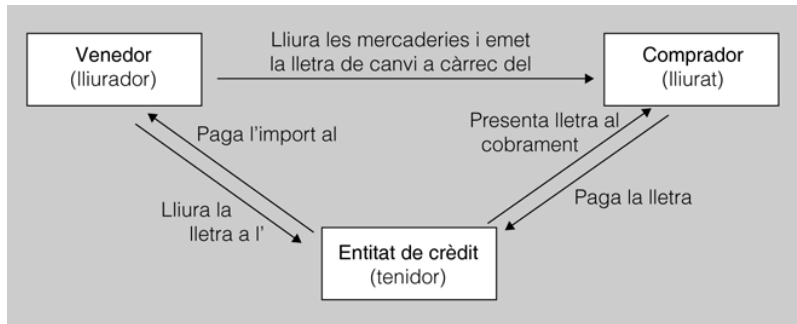
El pagament s'efectua mitjançant una lletra de canvi amb venciment a 3 m/d. Comercial Huta, SL gira la lletra a l'ordre del Banc Comercial. El Sr. Gabriel Reyes Pons **accepta** la lletra dos dies després del seu lliurament i la domicilia en el seu compte núm. 3232 3234 55 0000010909 del Banc Comarcal (carrer Santa Anna, 25 de Mataró).

A la figura 3.14 podeu veure l'anvers de la lletra de canvi emplenada.

FIGURA 3.14. Exemple de l'anvers de lletra de canvi

Lloc de lliurament: Barcelona	Moneda: €	Import: #3.200,00#	CLASE 12*
Data de lliurament: 08/02/XX	Venciment: 08/05/XX		
Per aquesta lletra de canvi heu de pagar, al venciment expressat, a BANC COMARCIAL la quantitat de TRES MIL DOS-CENTS EUROS			0 A 254857228749
Persona o entitat: BANC COMARCAL	Domicili de pagament:		
Domicili o oficina: c/ Santa Anna, 25	Codi del compte del client (CCC)		
Població: Mataró	Entitat	Oficina	DC
	3232	3234	55
	Núm. de compte		0000010909
Hi estic d'acord	Clàusules:	Lliurador/a:	
Data 10/02/XX	LLIURAT	(Signatura, nom i domicili)	
(signatura)	Nom: GABRIEL REYES PONS	COMERCIAL HUTA, SL	
Gabriel Reyes Pons	Domicili: c/ Unió, 90	Viladomat, 75	
	Població: Mataró	(08015) Barcelona	
	CP: 08600	P.P.	
	Provincia: Barcelona		

En la figura 3.15 podeu veure esquemàticament el procés de pagament mitjançant lletra de canvi.

FIGURA 3.15. Esquema del procés de pagament mitjançant lletra de canvi

El lliurador (venedor) és qui empena les lletres de canvi, i el lliurat (comprador) les haurà de pagar. Normalment, el comprador haurà d'anar a pagar aquestes lletres al banc del venedor (tenidor) i ho farà en la data que hagi pactat amb el venedor.

3.2.5 El pagaré

El pagaré és un document que conté una promesa de pagament d'un determinat import, en el seu venciment i en el lloc indicat, a la persona indicada o a l'ordre d'aquesta o d'una altra persona igualment identificada.

La llei indica els requisits que ha de complir el pagaré per tenir validesa legal, però no estableix el model oficial.

En l'emissió d'un pagaré intervenen necessàriament:

- **El signant:** és qui emet el pagaré i es compromet al pagament el dia del venciment indicat en el pagaré mateix, amb càrrec en el seu compte.
- **El tenidor:** és el subjecte a favor de qui s'emeta el pagaré i qui rep l'import.

Els elements que obligatòriament s'hi hauran de consignar són:

- La paraula *pagaré*.
- La promesa de pagar una quantitat de diners en una data determinada.
- Venciment. Si falta, es considera a la vista.
- Lloc de pagament. Si no hi consta, serà el lloc d'emissió.
- Nom de la persona que cobrarà el pagaré. Sempre seran nominatius; mai s'acceptaran pagarés al portador.
- Data i lloc d'emissió. Si falta, es considerarà el que tingui al costat del signant.

- Signatura manual (no serveix la signatura estampada amb segell o impresa) de l'emissor del pagaré.

Com en les lletres de canvi, els venciments poden ser:

- a dia cert
- dies data i mesos data
- dies vista i mesos vista

Tipus de pagarés

Ens podem trobar amb els **tipus de pagaré** següents:

- **Pagaré d'empresa:** dissenyat per la mateixa empresa, que l'emet contra si mateixa quan ha de pagar una determinada quantitat de diners. **Habitualment, són aparents pagarés:** l'única diferència amb un pagaré correctament emès (pagaré canviari) és que en comptes de figurar la paraula *pagaré* apareix la paraula *pagarà*. En aquests casos, el que està lliurant l'empresa no és previst en la Llei canviària i del xec, per la qual cosa manca del caràcter executiu. Amb el programa FactuSOL és possible crear aquests tipus de pagarés d'empresa.
- **Pagaré de compte bancari:** dissenyat per una entitat bancària. El titular d'un compte bancari sol·licita els pagarés a l'entitat i, quan ha de pagar una determinada quantitat de diners, emet un pagaré. En aquest cas, els diners surten dels fons dipositats en el compte. En la figura 3.16 podeu veure un model de pagaré de compte bancari.

FIGURA 3.16. Model de pagaré de compte bancari

Banc Comercial		Entitat	Oficina	Control	Núm. compte
Via Laietana, 75 08001 Barcelona		3145	0867	35	0100003790
IBAN ES89 3145 0867 3501 0000 3790					
VENCIMENT: _____ de _____ de _____ Euros _____					
PAGARÉ, al venciment expressat, a _____					
la quantitat de _____					
_____, _____ de _____					
Data (en lletres)					
NÚM. 4968594 1	8220	1	signat		
4968594 3145 0867 0100003790 8220					

Exemple d'aplicació: pagaré

El senyor Martí Font Peña de Lleida, amb data 02/07/XX, ha adquirit productes a l'empresa Comercial Port, SL per valor de 2.140 €. Per fer el pagament, el Sr. Martí emet un pagaré amb data de venciment 10/04/XX domiciliat en el compte núm. 3145 0867 35 0100003790 que té obert en el Banc Comercial.

A la figura 3.17 podeu veure el pagaré emplenat.

FIGURA 3.17. Exemple de pagaré

Banc Comercial		Entitat	Oficina	Control	Núm. compte
Via Laietana, 75 08001 Barcelona		3145	0867	35	0100003790
IBAN ES89 3145 0867 3501 0000 3790					
VENCIMENT: deu de abril de 20XX				Euros #2.140,00#	
PAGARÉ, al venciment expressat, a COMERCIAL PORT, SL					
la quantitat de DOS MIL CENT QUARANTA EUROS					
Lleida, dos de juliol de 20XX					
<small>Data (en lletres)</small>					
NÚM. 4968594 2	8220	1	signat Martí Font Peña		
4968594 3145 0867 0100003790 8220					

3.2.6 Autoritzacions

Cadascun dels mitjans de pagament porta associat un procediment (una forma de fer) pautat i regulat que fa que aquestes diferents modalitats de pagament siguin una pràctica habitual en les relacions comercials entre empreses.

El xec, el pagaré i la lletra de canvi són documents emparats en la Llei canviària i del xec, on se'n regula el procediment, els avals, els endossaments, els pagaments i les accions per falta de pagament.

Signatura i acceptació

La **signatura** és un element indispensable per donar validesa a alguns dels documents de pagament o cobrament.

Les persones que els han de signar seran:

- **El deutor** (qui ha de pagar): en el xec, el pagaré i l'ordre de transferència.
- **El creditor** (qui ha de cobrar): en el rebut bancari i la lletra de canvi.

En la lletra de canvi apareix també l'**acceptació** com una formalització addicional que pot posar diferents situacions:

- **El deutor no signa la lletra de canvi**, però quan arriba el venciment la paga. En aquest cas, el deutor no l'està acceptant, tot i que ha contret una obligació de pagament a través d'una factura, per exemple. Si arribat el venciment no la pagués, el creditor li reclamaria directament la factura.
- **El deutor signa la lletra de canvi**. En aquest cas l'està acceptant, i això li suposa contraure una obligació directa de pagament reflectida en la lletra mateixa i les seves condicions (venciment, entitat bancària, etc.). O sigui, si arribat el venciment el deutor no la pagués, el creditor reclamaria la lletra de canvi.

Aval i endós

L'aval i l'endós són dues possibilitats que afegixen als xecs, a les lletres de canvi i als pagarés alternatives al seu ús, tot i que no són obligatòries per a la formalització d'aquests documents. Tant l'aval com l'endós provoquen l'aparició de noves persones en el procés de pagament-cobrament.

L'**aval** és una declaració canviària que es consigna en una lletra de canvi, xec o pagaré, i que té per objecte assegurar el pagament del mateix, obligant-se una persona, **avalador**, a satisfer el seu import en el cas que no ho faci la persona per qui es va obligar, **avalat**.

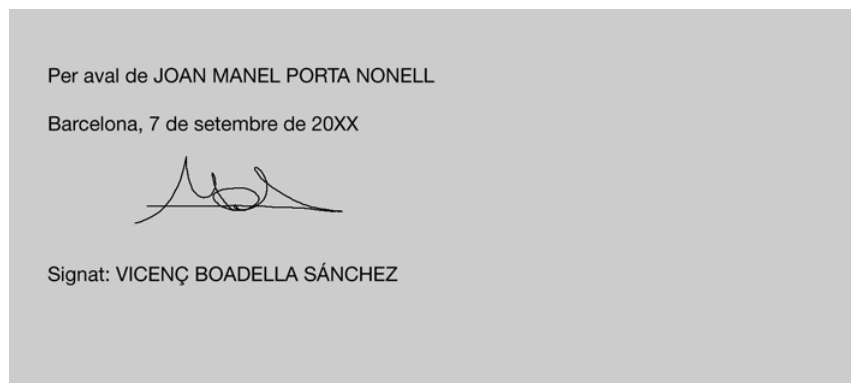
Haurà de figurar mitjançant l'esment exprés de "per aval" i ser signat per l'avalador en el revers del document.

L'import del document es pot avalar íntegrament o només una part.

Exemple d'aval en un xec

En l'exemple de la figura 3.18 veiem el revers d'un xec en què apareix la figura d'un avalador que garantirà l'import total del xec, ja que no se n'especifica cap import.

FIGURA 3.18. Exemple d'aval en el revers d'un xec



L'**endós** és un procediment especial de transmissió de lletres de canvi, xecs i pagarés, i tots els drets del seu cobrament que fa el tenidor, **endossant**, a favor d'una altra persona, **endossatari**, amb subjecció a certs requisits formals.

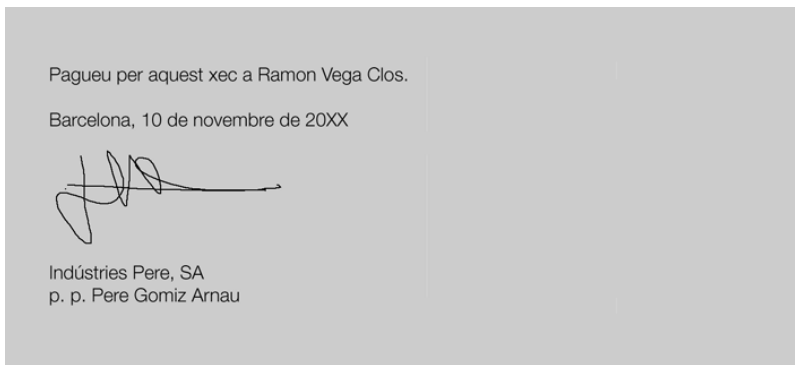
Pot realitzar-se mitjançant la manifestació d'endós en el document i la signatura de l'endossant.

L'endossant, tret que s'introdueixi una clàusula en contra, garanteix el pagament del document a aquells tercers que el posseeixin amb posterioritat.

Exemple d'endós en un xec

En l'exemple de la figura 3.19 veiem el revers d'un xec en què apareix la signatura de qui posseïa el xec i el podia cobrar. Ara, amb aquesta signatura i amb la indicació escrita, transfereix la capacitat de cobrament al Sr. Ramon Vega Clos.

FIGURA 3.19. Exemple d'endós en el revers d'un xec



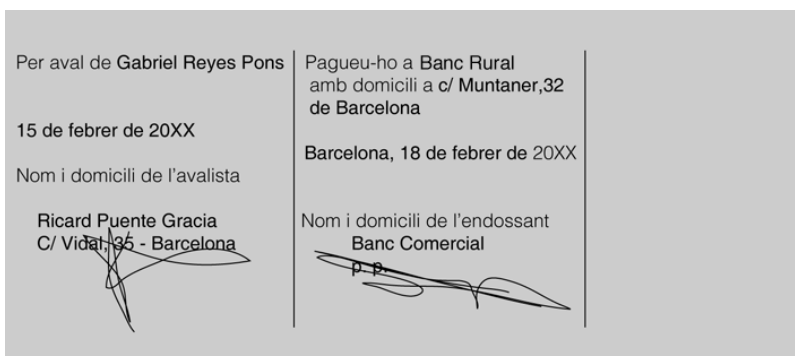
Exemple d'aplicació: aval i endós en una lletra

Partim d'una lletra on el lliurat (qui l'ha de pagar) és el Sr. Gabriel Reyes Pont, i el tenidor (banc del cobrament de la lletra) és el Banc Comercial.

El dia 15 de febrer, el Sr. Ricard Puente Gracia (carrer Vidal, 35 de Barcelona) **avala** la lletra, i el dia 18 de febrer el Banc Comercial **endossa** la lletra al Banc Rural (carrer Muntaner, 32 de Barcelona).

En la figura 3.20 podeu veure el revers de la lletra de canvi.

FIGURA 3.20. Exemple d'aval i endós en el revers de la lletra de canvi



3.2.7 Impagaments

En cas d'impagament d'una lletra, un xec o un pagaré, la Llei canviària i del xec preveu el **protest** abans d'acudir a la via executiva (**execució canviària**).

Els rebuts bancaris domiciliats es convertiran en les lletres de canvi si es paga el timbre corresponent (impost d'AJD), i llavors també estaran emparats per aquesta llei.

El protest

És un acte notarial que serveix per acreditar que s'ha produït la falta d'acceptació de la lletra o del pagament d'alguns dels documents, i és requisit legal necessari per a l'exercici de l'acció canviària executiva.

Altres declaracions que constin en el document signat i datat tenen el mateix efecte que el protest, amb algunes variacions segons el tipus de document.

L'execució canviària

Qualsevol d'aquests documents de pagament, una vegada impagat i protestat, pot acudir a la via executiva, sempre que forçosament i ineludiblement contingui tots els requisits.

3.3 Pagament i cobrament en suport digital

Si bé fins fa poc s'utilitzaven els mitjans de pagament i cobrament per fer aquestes operacions de manera presencial, avui dia també es poden fer de manera virtual.

Per una banda, ens trobem nous mitjans de pagament oferts per companyies de comerç electrònic, com Paypal, entre d'altres, que ens permeten pagar amb seguretat en pàgines web, transferir diners entre diferents usuaris, etc. Fins i tot, aquestes companyies han començat a operar en el comerç tradicional, substituint les targetes i donant la possibilitat de pagar també amb el telèfon mòbil.

Per una altra, es disposa de les cada vegades més desenvolupades aplicacions informàtiques, amb programari de gestió d'empresa, que incorporen les eines necessàries per fer la majoria d'operacions de cobrament i pagament en format digital.

S'anomena **banca electrònica** l'ús de les eines que les entitats bancàries posen al servei dels seus clients per fer les operacions bancàries a través d'Internet. També pot rebre el nom de **banca en línia (online)** o **banca virtual**.

Amb el progrés de les noves tecnologies, les entitats bancàries també han informatitzat els documents de cobrament i pagament per facilitar-ne la tramitació i millorar-ne la gestió, a través de l'intercanvi de fitxers.

La majoria de bancs tradicionals tenen serveis a través d'Internet. També hi ha bancs que operen únicament a la Xarxa.

Els **quaderns bancaris** o **normes AEB** (Associació Espanyola de la Banca) són uns protocols comuns que fixen les característiques dels fitxers informàtics emesos o rebuts per una entitat financera, perquè es puguin intercanviar i operar amb totes les entitats bancàries del país.

Gràcies al fet que aquests protocols són comuns, també s'han pogut desenvolupar aplicacions informàtiques que permeten processar la informació d'aquests fitxers de manera automàtica, com és el cas del programa FactuSOL.

Els fitxers que es generen es fan arribar a l'entitat bancària, generalment a través d'Internet, i a continuació s'inicia la tramitació de l'operació.

3.3.1 Quaderns o normes disponibles

En la taula 3.6 podeu consultar els principals quaderns o normes establerts per l'AEB i la tramitació que fan:

TAULA 3.6. Principals quaderns bancaris

Denominació	Tramitació
Quadern 2	Xec de compte corrent normalitzat
Quadern 19	Domiciliacions bancàries dels clients
Quadern 32	Remeses d'efectes dels clients
Quadern 34	Ordres de pagament per a l'emissió de transferències i xecs
Quadern 43	Informació normalitzada de compte corrent
Quadern 58	Bestreta de crèdits i gestió de cobrament
Quadern 60	Recaptació de tributs i altres ingressos municipals
Quadern 65	Recaptació de tributs, taxes, impostos i altres ingressos autonòmics
Quadern 68	Ordres per a l'emissió de pagaments domiciliats

3.3.2 Funcionament

Per poder tramitar pagaments o cobraments a través dels quaderns bancaris, s'han de seguir els passos següents:

1. **Contractació o alta en el servei** una única vegada, abans de poder utilitzar el servei de **quaderns bancaris**.
 - **Contractació del servei de banca electrònica** per obtenir les diferents claus d'accés i signatures digitals.
 - **Sol·licitud de l'alta en cadascun dels quaderns bancaris que interressi utilitzar**. En funció del tipus de quadern, s'hauran de signar documents o pòlisses de garanties addicionals.
2. **Utilització dels quaderns bancaris** per cada operació que es tramiti amb aquest sistema:
 - **Generació del fitxer** amb els programes propis que l'empresa té instal·lats per gestionar les operacions de compravenda, o bé amb aplicacions facilitades per l'entitat bancària.
 - **Transmissió del fitxer**.
 - **Signatura del fitxer**.

La utilització de quaderns bancaris genera importants estalvis en els costos d'administració i gestió de les relacions bancàries de l'empresa.

Exemple d'emissió de transferències

Per fer transferències de manera telemàtica es poden utilitzar diferents procediments segons es tracti d'una o diverses transferències alhora:

- **Per una única transferència**: es pot fer per Internet a través de la **banca electrònica**.
- **Per un conjunt de transferències**: convé utilitzar el **quadern 34**, que és un fitxer informàtic que conté una llista d'ordres de pagament o transferències. Així, en qüestió de minuts, transmetrà tota la informació que necessita l'entitat per tramitar-los.

FactuSOL permet crear diferents bases de dades o fitxes relacionades amb els pagaments i els cobraments, algunes de les quals són opcionals i d'altres són imprescindibles per poder fer aquestes operacions.

Des de FactuSOL es poden:

- Generar **pagarés** d'empresa en paper. Segons com els emeti l'empresa, es podran utilitzar com a documents de pagament.
- Generar **transferències** creant un document en suport digital (un fitxer) amb el format bancari **quadern 34** per enviar-lo al banc a través d'Internet.
- Generar **remeses de factures o rebuts** en un document en suport digital (en fitxer) per enviar-lo al banc a través d'Internet.

Si els cobraments dels rebuts els ha de gestionar una entitat financera, l'empresa els haurà de lliurar com a remeses. Per tant, si és el cas, s'hauran de crear les remeses i lliurar-les en paper o en suport digital (en fitxer) a l'entitat.

Una vegada creades les remeses en el programa FactuSOL, se'n pot emetre un informe o generar un fitxer amb el format bancari del **quadern 19** o del **quadern 58** per enviar-lo posteriorment al banc a través d'Internet.

3.4 Gestió i pressupost de tresoreria

La gestió de tresoreria es basa de manera predominant en dos conceptes bàsics, el cobrament i el pagament, els circuits d'aquests conceptes i el control i la gestió de les condicions bancàries. Té l'objectiu d'assegurar la liquiditat de l'empresa, rendibilitzar-ne els excedents monetaris, disminuir-ne les necessitats de finançament a curt termini i reduir-ne tant com sigui possible els costos financers.

3.4.1 Control i gestió de les condicions bancàries

Els moviments de tresoreria són canalitzats principalment per mitjà de comptes bancaris, amb saldos en dipòsit o saldos crediticis. Unes relacions òptimes per al tresorer es basen a obtenir la màxima rendibilitat possible en els saldos dipositats i aconseguir el cost més baix possible per les seves necessitats de liquiditat, ja que els productes financers es caracteritzen pel dinamisme.

Per això, el tresorer:

- Ha d'establir criteris per a la selecció d'entitats i treballar amb un nombre reduït d'aquestes entitats per mitjà de les dades proporcionades pel pressupost de tresoreria i ha de fomentar la competència entre entitats per comparar ofertes.
- Ha de conèixer perfectament les necessitats financeres a curt termini (pòlisses de crèdits, préstecs, descomptes, etc.) i de serveis (ingressos, pagament de nòmines, etc.), i també els límits que cal negociar sobre preus i serveis o garanties com a mínim un cop l'any.
- Ha d'estudiar i comparar les condicions dels mitjans de pagament, crèdits tous, dipòsits, descoberts en compte, interessos, comissions, etc.
- Ha de planificar i fer una negociació integral de les necessitats de l'empresa.
- Ha d'exigir un nivell mínim de qualitat, i en cas de no respectar les condicions pactades per escrit, demanar compensacions.

Les relacions bancàries s'han de gestionar de la mateixa manera que es gestionen les relacions establertes amb els nostres proveïdors.

3.4.2 El pressupost de tresoreria

Per gestionar la liquiditat, el tresorer elaborarà el pressupost de tresoreria a partir del pressupost financer i del pressupost d'exploració.

El **pressupost de tresoreria** recull el resultat de sumar les entrades de diners i restar les sortides de diners, projectant-ho en el temps.

És un document dinàmic d'actualització constant que permet analitzar les desviacions sobre el que s'ha pressupostat, fent les accions correctores pertinents, facilitant la negociació bancària que portarà l'empresa a optimitzar la seva gestió financera, minimitzant els seus costos financers o maximitzant els seus ingressos financers.

Una condició necessària és que els saldos de la tresoreria per a tots els períodes pressupostats siguin positius.

Les possibles situacions pressupostàries de tresoreria són les següents:

Situacions de tresoreria

Superàvit = cobraments >
pagaments.

Dèficit = pagaments >
cobraments.

- **Equilibri pressupostari.** Quan els pagaments i els cobraments en el temps s'equilibren. No hi ha saldos ociosos perquè no es tenen excedents de diners, ni dèficit de diners.
- **Superàvit pressupostari.** Quan els cobraments són superiors als pagaments. Triar les millors alternatives d'inversió per rendibilitzar els excedents a curt termini minimitzant el risc.
- **Dèficit pressupostari.** Quan els pagaments són superiors als cobraments. Implica necessitats de crèdit i ha de buscar formes de finançament adequades minimitzant els costos de finançament.

En definitiva, el tresorer ha de buscar la sincronització entre els cobraments i pagaments en data valor, ajustant la liquiditat.

3.4.3 Gestió d'excedents de tresoreria

Moltes empreses acostumen a tenir un mínim de tresoreria per als imprevistos que es poden presentar; la resta de liquiditat que són excedents si no es rendibilitzen són saldos ociosos i improductius, ja que els tipus d'interès per als saldos dels comptes corrents són nuls o gairebé nuls.

El tresorer ha de diferenciar si els excedents són a curt termini, si els excedents previstos són transitoris o a llarg termini, si els excedents previstos són permanents, per decidir on ha d'invertir aquests excedents, i finalment ha de pensar en els factors següents: termini, liquiditat, risc, rendibilitat i fiscalitat.

- **Termini.** És important saber l'horitzó temporal dels productes d'inversió.
- **Liquiditat.** És transformar de manera simple un capital financer en diner efectiu. Per a això, el tresorer ha d'invertir les sumes de diners que realment no es necessitin per fer front a les obligacions de pagament a curt termini.
- **Risc.** El tresorer ha de saber les característiques i els riscos inherents als productes financers per prendre les decisions d'inversió adequades.
 - Risc de preu o de mercat. És la possibilitat que, quan l'empresa necessiti els diners, el producte es depreciï, és a dir, que el preu final de venda sigui inferior al de compra.
 - Risc de reinversió. S'origina quan la vida del producte adquirit és inferior a l'horitzó temporal d'inversió que el tresorer vol mantenir.
 - Risc d'insolvència. Mesura la possibilitat que l'emissor d'un valor no pugui fer front als pagaments, tant de cupons (interessos) com de reemborsament del principal, o que pagui amb retard. Quan l'emissor de valors de renda fixa és un estat, el risc s'anomena *risc de crèdit*.
 - Risc de manca de liquiditat. Mesura la possible penalització en el preu obtingut en recobrar la inversió quan necessitem fer la venda amb rapidesa, o fins i tot la impossibilitat de recuperar els diners en el moment volgut.
 - Risc de tipus de canvi. En el moment de la conversió d'un producte financer en una moneda estrangera en euros per fer-ne la liquidació.
- **Rendibilitat.** El tresorer ha de saber els possibles costos d'inversió per determinar la rendibilitat esperada (els guanys en tant per cent) en els productes financers en què ha fet les operacions d'inversió.
- **Fiscalitat.** És un factor que pot fer variar el rendiment final obtingut. S'ha de saber quin és el rendiment net de les operacions d'inversió en tots els productes financers, ja que "ingressos – despeses deduïbles = rendiment brut", i una vegada aplicat el tipus de gravamen s'obtindrà el rendiment net. No hem de passar per alt que el tresorer ha de saber també si aquests productes tenen -i quin és- el tipus de retenció a compte que apliquen per imputar a la base de l'impost sobre societats.

Les alternatives de col·locació del superàvit de tresoreria són les següents:

- Cancel·lar o disminuir el volum de finançament que hi ha, alterant el calendari de cobraments i pagaments associats a aquesta tresoreria (no s'han de descomptar efectes comercials, amortització de préstecs en vigor, etc.).
- Pagar anticipadament els proveïdors si hi ha descomptes per pagament que tinguin una bona rendibilitat.

Entre els productes financers destacarem:

- Renda fixa de l'Estat:
 - lletres del tresor
 - pagarés del tresor i obligacions i bons del tresor
- Renda fixa privada:
 - pagarés d'empresa o de la banca
 - cessions de crèdit, bons i obligacions privats
- Altres productes d'inversió:
 - fons d'inversió
 - dipòsits selectius

3.4.4 Gestió de les necessitats de tresoreria. Cobertura de riscos

Quan l'empresa no disposa de prou liquiditat per poder fer front a les obligacions de pagament en un moment determinat ha de tenir previstes diferents alternatives de finançament segons quin sigui l'horitzó temporal de pagament (a curt o llarg termini):

- préstecs,
- línies de crèdit,
- descompte d'efectes,
- pagarés d'empresa,
- lísing,
- facturatge, etc.

Algunes altres alternatives possibles per eliminar el dèficit són les següents:

- vendre actius no corrents innecessaris;
- fer el sanejament dels magatzems (reduir estocs, eliminar els productes obsolets, etc., i en definitiva millorar la gestió del magatzem) i/o suprimir despeses supèrflues;
- negociar amb els proveïdors un termini més llarg de pagament i/o negociar amb els clients terminis de cobrament més curts, etc.

El descompte d'efectes comercials

Els **efectes comercials, el rebut bancari, la lletra de canvi i el pagaré** són documents emesos per l'empresa venedora contra un dels seus clients on s'expressen l'import i el venciment de pagament d'una o diverses factures.

Quan es parla de **descompte d'efectes comercials** s'està expressant el procediment a través del qual una entitat financera avança el nominal dels efectes comercials que s'endossen a aquesta entitat. L'entitat s'encarregarà de gestionar-ne el cobrament quan arribi el venciment.

L'empresa que ha emès aquests documents cedeixen a l'entitat financera part dels drets de cobrament futurs que estan justificats en els documents emesos. Aquesta cessió de drets s'anomena **endós**.

El procés el podem resumir de la manera següent:

1. Se signarà una pòlissa de risc i es pactaran les condicions:
 - Import màxim de lletres que podrà descomptar simultàniament.
 - Temps màxim d'anticipació. És a dir, els dies màxims des de la data de descompte fins a la data de venciment.
 - Temps mínim d'anticipació. És a dir, si falta molt poc per al venciment l'entitat pot pactar no estar obligada a fer el descompte. Normalment, quinze dies abans del venciment les entitats financeres no accepten lletres al descompte.
 - Tipus d'interès, comissions i despeses a les quals estarà sotmesa l'operació.
2. Es presentaran els efectes al descompte, agrupats en una remesa: físicament en paper, o bé, en el cas de rebuts bancaris, també és possible en suport digital i amb liquidació de timbres (impost AJD) perquè adoptin les característiques de lletres de canvi domiciliades però no acceptades.
3. Una vegada que la remesa s'ha presentat a l'entitat financera i aquesta l'ha admès, **s'ingressarà en el compte del creditor (venedor que ha presentat la remesa de lletres) l'import nominal total de la remesa, restant els interessos, les comissions i les despeses pactades prèviament**. Així doncs, tots els interessos i les despeses que ha generat cadascun dels efectes són cobrats per l'entitat financera en el moment de presentar la remesa, no quan vencen.
4. En el venciment de cada efecte, l'entitat el presentarà al cobrament. Si es produeixen devolucions, carregarà l'import nominal més una comissió de devolució en el compte del creditor (venedor).

El més habitual és que dins d'una mateixa remesa s'integrin efectes amb **diferents venciments** de manera que l'entitat financera, a mesura que va arribant el venciment de cadascuna de les lletres, les va presentant a cadascun dels lliurats perquè atenguin el pagament.

El nominal és l'import de l'efecte comercial que s'haurà de fer efectiu al venciment.

A part del banc, hi ha empreses especialitzades en el descompte de pagarés.

A mesura que els diferents deutors (compradors) vagin pagant les lletres, l'empresa venedora podrà anar presentant noves remeses fins a arribar al màxim pactat.

Així doncs, l'operatòria del descompte comercial no és més que un **cicle d'operacions** que es van fent al llarg del temps.

L'entitat financera **anticiparà a l'empresa l'import dels documents portats al descompte restant-li les despeses i els interessos** generats en l'operació. **Els interessos es calcularan sobre l'import avançat i tenint en compte la data de venciment**, o sigui, el temps que ha de transcórrer des de l'avançament de l'import fins que l'entitat financera pugui fer efectiu l'efecte comercial.

Facturatge

El **facturatge** o *factoring* és un servei prestat per una empresa anomenada *factor*. És una operació financera en què una de les parts (cedent) cedeix a l'altra (factor o empresa de facturatge) els seus crèdits comercials o factures de clients a canvi de rebre una comissió pel cobrament i uns interessos pel finançament.

L'empresa factor classifica els clients, és a dir, es reserva el dret a seleccionar les factures acceptades en facturatge, les quals han de pertànyer a clients de solvència provada. Fa les funcions següents:

- Funció de gestió: externalitza la seva gestió de cobrament a clients.
- Funció de finançament a curt termini: bestreta de fons al cedent. Es pot finançar, generalment, fins a un 85% de les factures cedides.
- Funció de garantia: l'empresa factor assumeix el risc d'insolvència del deutor pel 100% dels deutes (facturatge sense recurs).

Modalitats de facturatge segons criteri de risc:

- Amb recurs: l'empresa factor no assumeix els riscos de l'operació, i en cas d'impagament pot executar la via de tornada davant el cedent.
- Sense recurs: l'empresa factor assumeix el risc d'insolvència dels deutors; ara bé, no inclou els impagaments per motius comercials aliens a la insolvència.

Es mostra un esquema de facturatge a la taula [3.7](#).

TAULA 3.7. Esquema de facturatge

Empresa cedent	Contracta i cedeix la gestió de cobrament de clients a l'empresa factor.
Empresa factor	Finança o gestiona els cobraments de clients de l'empresa cedent.
Client A, B, C, ..., Z	Paga a l'empresa factor.

Els principals avantatges i inconvenients del facturatge són els següents:

- Avantatges:
 - Millora la planificació de la tresoreria amb la bestreta de cobrament de les factures ajornades.
 - Assegura el cobrament de les vendes, ja que elimina el risc d'impagats i retards en el cobrament (facturatge sense recurs).
 - Millora la liquiditat de l'empresa.
- Inconvenients:
 - Costos més cars en el facturatge sense recurs que el descompte comercial.
 - El factor pot rebutjar alguns documents del seu client.
 - Exclou operacions a llarg termini.

Confirmació

La **confirmació de pagaments** o *confirming* és un servei administratiu financer de gestió integral de pagaments que s'ofereix principalment a empreses de reconeguda solvència per mitjà del qual es poden formalitzar o confirmar les operacions de cobraments i pagaments entre l'empresa i els seus proveïdors. És un intermediari financer extern que assumeix la realització dels pagaments que el client li indiqui, amb la qual cosa fa seu el risc de l'operació i les tasques administratives i emet xecs i pagarés per compte del seu client per pagar els proveïdors, als quals també ofereix finançament.

D'aquesta manera, no cal que coincideixin la data de pagament al proveïdor amb el desemborsament per part del client.

Per a l'empresa que incorpora aquest servei de gestió de pagament als seus proveïdors, els beneficis principals són els següents:

- Millora la seva imatge davant els seus proveïdors perquè els pagaments els avala una institució financera.
- Evita costos d'emissió de pagarés i xecs o manipulació de lletres de canvi.
- Evita les incidències que es produeixen en les domiciliacions de rebuts.

- Evita trucades telefòniques de proveïdors per informar-se sobre la situació de les seves factures.
- Evita el seguiment de diferents comptes corrents per conciliar els càrrecs de lletres, pagarés o xecs.
- Manté la iniciativa de pagament.
- Obté informació de gran ajuda en la gestió de les compres.

Per als proveïdors, els beneficis que els reporta el servei de confirmació són bàsicament els següents:

- Poden cobrar les factures al comptat, amb descompte previ dels costos financers, de manera que eliminen completament el risc d'impagament.
- Obtenen la concessió d'una línia de crèdit sense límit i sense consumir el seu propi crèdit.
- Eviten el pagament de timbres (qui no en repercuteixi en els seus clients) perquè gestionen els cobraments per mitjà de traspessos o transferències.

3.4.5 Mitjans de recobriment en cas d'impagament

Un dels motius freqüents d'impagaments és l'eventual situació d'insolvència de l'empresa. En determinades ocasions, el client morós demana la continuació del servei o l'enviament de noves mercaderies amb la promesa de pagament un cop resolta la situació transitòria de manca de tresoreria.

Entre els mitjans de recobriment assenyalarem els següents:

- Per mitjà d'una entitat asseguradora (per exemple, Crèdit i Caució), que en els seus contractes sol especificar que l'empresa afectada per impagaments en les vendes a crèdit rebrà un 80% de la pèrdua que hagi tingut. També assumeix l'anàlisi preventiva del risc, fixant la classificació creditícia de cada client, els hàbits de pagament, etc., i en contrapartida lògicament l'empresa li ha de pagar una prima d'assegurances que sol ser anual.
- Mitjançant un procés monitori. És un tipus de judici que té com a avantatge principal pressionar el morós perquè faci el pagament, ja que normalment no interessa arribar a judici i no es necessita ni advocat ni procurador. És un procés àgil, senzill i econòmic quan no hi ha oposició del deutor. La quantitat que es reclama no ha de ser superior a 250.000 euros.
- Per empreses especialitzades en el cobrament de deutes i gestió de cobrament d'impagats, com ara El Cobrador del Frac o El Rey del Cobro.

3.4.6 Aplicació informàtica per a la gestió de tresoreria

Les aplicacions informàtiques de gestió integrada com Factusol ens permeten portar el control per a la gestió de tresoreria. A través de l'automatització en el procés de facturació aquestes aplicacions disposen d'eines analítiques de gestió i control de la tresoreria i inventaris facilitant en tot moment al departament de tresoreria la situació actual i prevista en determinats períodes de la situació de liquiditat de l'empresa.

Una aplicació informàtica per a la gestió de tresoreria ha de complir els objectius següents:

- Gestionar el risc de liquiditat, que permeti saber amb anticipació la posició diària de tresoreria de l'empresa, i també els moviments de cobraments i pagaments que donen lloc a aquesta posició, per adoptar les mesures necessàries segons les estratègies i polítiques de l'empresa.
- Aconseguir el nivell òptim de tresoreria, mitjançant el control i l'estalvi de costos, supervisant l'aplicació correcta de les condicions pactades (comissions i valoració per moviments de fons) i de rendibilitat (tipus d'interès i comissions per liquidació dels comptes).
- Dur a terme la conciliació bancària automàtica (quadern 43 AEB), portar estadístiques diverses (antiguitat dels apunts pendents de conciliar, imports pendents de conciliar, etc.).
- Elaborar la cobertura de riscos financers (tipus d'interès i tipus de canvi).
- Aplicar els procediments de seguretat, protecció i integritat de la informació emmagatzemada.

Les aplicacions informàtiques ajuden a una gestió més eficaç del tresorer; alguns dels avantatges que té són aquests:

- Actualització de més gran del volum d'informació.
- Estalvi de costos.
- Possibilitat de simulació de diferents escenaris per optimitzar la liquiditat, decidint els trasllats de fons i l'assignació dels cobraments i pagaments que es produeixin per rendibilitzar al màxim els excedents i finançar els dèficits al cost més baix possible.

3.5 Cobraments i pagaments internacionals

Les empreses que operen en mercats internacionals han de tenir presents, a l'hora de realitzar les seves activitats comercials, diferents components que les

El quadern o normes AEB (Associació Espanyola de Banca) és un procediment normalitzat que apliquen les entitats de crèdit espanyoles.

diferencien del mercat domèstic i que poden afectar els cobraments i pagaments de les seves operacions, com per exemple monedes diferents, riscos comercials...

3.5.1 Operativa en divises

Un importador que disposa d'euros que ha cobrat per la venda de mercaderies en el seu país comprarà divisa per pagar els proveïdors al seu país d'origen. En el cas d'un exportador, aquest rebrà les divises pel cobrament de les mercaderies que havia exportat a altres països, les qual vendrà per rebre a canvi euros que han de servir per atendre pagaments interns relatius a la seva activitat.

Algunes de les característiques que s'han de tenir presents en la compravenda de la moneda estrangera per realitzar operacions comercials són:

- Operacions en efectiu.
- Operacions al comptat.
- Operacions a termini.
- Operacions encruades.
- Risc de canvi.

a) Operacions en efectiu. Les compres i les vendes de divises en efectiu són una part d'aquesta operativa en la qual les entitats financeres posen a l'abast del públic la possibilitat de comprar o de vendre moneda estrangera amb suport físic de bitllets (usualment no és possible comprar o vendre les monedes amb suport metàl·lic). Aquest tipus de transacció es fa per finestra i es rep o es lliura la moneda estrangera en el mateix moment de fer-ne la contractació.

b) Operacions al comptat/spot. En el mercat de divises, les operacions al comptat es fan dos dies abans del valor de l'operació (sempre que aquest sigui hàbil per a les dues divises de l'operació). Arribat aquest moment, per regla general la divisa es rep o es lliura amb pagament o cobrament de la divisa local del país on es fa l'operació.

Aquest tipus de compra o venda de la divisa es realitza mitjançant comptes en multidivisa que les entitats financeres tenen obertes a nom dels seus clients, des de les quals poden instrumentar-ne transaccions, ordenar transferències, dipòsits..., en qualsevol de les divises que tinguin cotització acceptada en el mercat de divises.

c) Assegurances de canvi o contracte Forward. Operacions a termini. A causa de les necessitats empresarials, especialment pel que fa a pagaments i cobraments en divises per part de l'importador i els exportadors, s'originen les operacions de compra i venda de les divises a termini, també anomenades *assegurances de canvi*.

Aquestes operacions, igual que en el cas anterior, es contracten dos dies hàbils abans del valor de l'operació en què es calcula el preu inicial de l'operació, i la



En moltes operacions comercials es requereix fer càlculs de canvi de moneda dòlar-euro.

diferència principal que les distingeix de les compres i vendes al comptat és que aquestes tenen un preu i una data final en la qual es materialitza l'operació de compra o venda.

L'avantatge d'aquesta operació és que en data de comptat pot fixar el preu d'una compra o venda de qualsevol divisa que es farà a futur (dos mesos, un any, etc.), i s'elimina totalment el risc de canvi en què podria incórrer l'importador o l'exportador si la divisa que vol comprar o vendre s'enforteix o deprecia respecte de la del país.

d) Operacions encreuades. Especialment amb divises que no són habituals de contractar en països que no estan relacionats amb la divisa que es vol comprar o vendre. Pel fet de no tenir un preu directe amb la divisa del país, s'usa la fixació de preus encreuats amb altres divises que sí que tenen cotització amb la divisa referenciada.

e) Risc de canvi. Els tipus de canvi evolucionen guanyant i perdent valor respecte a altres divises en el transcurs del temps i, per tant, en cas que els valors assolits per un tipus de canvi determinat resultin perjudicials per a alguns agents econòmics que operen en el mercat de divises, i aquest perjudici arribi a ser considerable, és possible que aquest es plantegi a priori buscar una cobertura.

En el cas concret dels importadors i exportadors és evident que necessiten assegurar-se que la seva activitat comercial no està exposada a fluctuacions no desitjades dels preus de la divisa respecte de la moneda local.

Des que es formalitza l'operació de compra o venda de les mercaderies i, per tant, es fixa l'import a pagar o a cobrar en la divisa, si no es pacta un preu tancat de compra o de venda de la divisa per atendre el flux futur per al pagament o cobrament de les mercaderies, és possible que amb el període de temps el valor de la divisa no sigui el mateix que quan s'ha pactat la venda de les mercaderies i pot ocasionar pèrdues no esperades que són alienes a l'activitat típica de l'empresa. Una operació comercial, si no es fa la corresponent cobertura (compra o venda de la divisa a terminis), pot derivar en una operació especulativa.

Una de les possibilitats que existeixen per cobrir aquest risc del tipus de canvi són determinats contractes que es negocien als **mercats d'opcions sobre tipus de canvi**. Una opció és un contracte en què el comprador de l'opció (exportador/importador) adquireix el dret a vendre o comprar la quantitat de divises pactades al tipus de canvi indicat en el venciment acordat. Aquest contracte implica el pagament d'una prima per part del comprador de l'opció al venedor per tal de tenir garantida la possibilitat d'executar l'opció pactada. El venedor, en cas que el comprador exerceixi el seu dret, haurà de fer front a les condicions indicades al contracte. D'aquesta manera es garanteix el cobrament/pagament de les quantitats pactades independentment de les fluctuacions de la divisa.

Exemple de càlcul d'una compra amb divisa

Una empresa catalana compra maquinària als EUA per un import de 200.000 dòlars.

Calculeu l'import de la compra per a l'empresa si el pagament es fa per una transferència instrumentada en un compte bancari en euros, en què la comissió és d'1,5 % sobre l'import

La divisa és la moneda estrangera en mans dels particulars o de l'estat.

d'adquisició, tenint en compte que la compra es fa el dia 9 de febrer amb un canvi dòlar/euro comprador de 1,3329 i venedor de 1,3196 on l'empresa ha de comprar els dòlars i el banc els hi ven.

Solució:

$$\text{Import de la compra} = \frac{200.000}{1,3329} = 150.048,76 \text{ €}$$

$$\text{Comissió} = 150.048,76 \cdot \frac{1,5}{1.000} = 225,07 \text{ €}$$

$$\text{Cost total} = 150.048,76 + 225,07 = 150.273,83 \text{ €}$$

3.5.2 Mitjans de pagament documentaris

Tenint en compte la complexitat del comerç internacional, s'han desenvolupat una sèrie de mitjans de pagament que intenten donar unes majors garanties en aquestes operacions.

Els mitjans de pagament documentaris són aquells que requereixen proporcionar els documents comercials relatius a l'enviament de la mercaderia i/o financers que donen la possessió de la mercaderia per tal de poder fer el cobrament:

- ordre de pagament documentària
- remesa documentària
- crèdit documentari

Ordre de pagament documentària

Es tracta de l'ordre de pagament que dóna l'importador (ordenant) al seu banc perquè faci el pagament a l'exportador (beneficiari) **condicionat** a l'entrega per part del venedor de la documentació representativa de la mercaderia (factura, document de transport i/o assegurança, etc.).

L'importador ordena al seu banc que faci una transferència a l'exportador quan rebí la documentació de la mercaderia. L'exportador envia la mercaderia i la documentació a través del seu banc al banc de l'importador.

El banc de l'importador revisarà la documentació, i si és correcta procedirà a fer la transferència. Facilitarà posteriorment els diferents documents a l'importador perquè procedeixi a retirar la mercaderia.

Inconvenient: l'ordre pot ser revocada abans del pagament amb la possibilitat d'haver enviat la mercaderia i no poder cobrar-la.

Remesa documentària

La remesa documentària és una ordre per la qual l'exportador indica al seu banc que envii al banc de l'importador els documents comercials de la mercaderia condicionada a l'acceptació de la remesa d'efectes.

L'exportador envia la mercaderia a l'importador i la documentació per poder retirar-la a través del seu banc al banc de l'importador acompanyada del document financer, la lletra de canvi, el pagaré, etc.

El banc de l'importador presentarà l'efecte al seu client perquè el pagui (al comptat) o l'accepti (a termini). Un cop pagat l'efecte o acceptat, rebrà la documentació per retirar la mercaderia.

Inconvenients:

- Si l'importador no accepta o paga l'efecte comercial, la mercaderia no s'entregaria però ja hauria estat enviada amb els costos que implica.
- Risc d'impagament un cop acceptat l'efecte i rebuda la mercaderia en la data establerta a l'efecte comercial

Crèdit documentari

El crèdit documentari és un dels instruments amb majors garanties per a l'exportador. És l'únic que té legislació internacional que el regula, "Regles i usos uniformes relatius als crèdits documentaris", de tal manera que les parts queden vinculades al que s'indica en aquesta normativa.

Consisteix en l'ordre donada per l'importador al seu banc perquè assumeixi el compromís de pagar o acceptar un efecte comercial de la part exportadora, garantint d'aquesta manera el pagament de l'operació. A canvi, s'ha de rebre per part de l'exportador els documents comercials de la mercaderia en el termini fixat per la utilització del crèdit.

En el **crèdit documentari**, en tractar-se d'una operació garantida, la documentació a aportar (factura, certificats d'origen i sanitaris, documents de transport, assegurança...) ha de ser molt precisa, sense errors de fons ni de forma. Qualsevol error pot portar al fet que el banc no procedeixi al pagament fins que no es rectifiquin.

La part importadora obre un crèdit documentari amb el seu banc i li comunica a l'exportador quina documentació requereix. L'exportador envia la mercaderia i a través del seu banc transmet a l'importador la justificació que ja ha estat despatxada en duana tota la documentació comercial acreditativa. El banc importador, un cop rebuda la documentació i si aquesta està en regla, procedeix al pagament.

Tipus de crèdits documentaris:

- **Revocable o irrevocable:** en el cas del crèdit revocable, abans de que l'importador faci el pagament, aquest el pot anular en qualsevol moment, de manera que no es donen gaires garanties a l'exportador que ja haurà enviat la mercaderia. L'irrevocable no es pot cancel·lar una vegada obert, i per aquest motiu es garanteix el pagament si la documentació enviada és correcta.
- **Confirmat:** intervé la figura d'un tercer banc, normalment internacional i de solvència contrastada, que garanteix el pagament en cas que el banc de l'importador no ho fes.
- **A la vista o a termini:** quan el pagament es fa al comptat en el moment de la presentació de la documentació es considera a la vista, i en cas de fer-se en una data acordada posterior a l'entrega de la documentació es considera a termini.

Una particularitat d'aquest document de pagament és la utilitzada als Estats Units, on rep el nom de carta de crèdit documentari *stand-by*. A diferència del crèdit documentari, en la carta de crèdit el primer obligat al pagament és l'importador, i el banc que emet la carta només estarà obligat si l'importador incompleix la seva part.

Despeses dels mitjans documentaris

Els mitjans documentaris, davant de les garanties que donen intermediaris financers i la gestió de la documentació, tenen uns costos superiors als mitjans de pagament simple. El crèdit documentari, atenent a aquests criteris, és el document que més despeses comporta en la seva utilització.

Despeses de l'importador:

- de formalització
- per riscos en l'irrevocable
- modificació
- cancel·lació
- interessos

Despeses de l'exportador:

- notificació al beneficiari
- tramitació de la documentació
- preavis al banc pagador

Comptabilitat i fiscalitat empresarial

Ramon Benabarre Bonet, Carme Garcia i Pellicer, Blanca Lluveras Puig,
M^a Teresa Montoliu Monfort, Júlia Pérez López, Ruben Pino Garcia

Gestió econòmica i financera de l'empresa

Índex

Introducció	7
Resultats d'aprenentatge	9
1 Pla General de Comptabilitat i comptes anuals	11
1.1 El Pla General de Comptabilitat	11
1.1.1 El marc conceptual del PGC. Principis comptables	12
1.1.2 Criteris de registre i valoració dels elements dels comptes anuals	14
1.1.3 El quadre de comptes. Definicions i relacions comptables	15
1.1.4 Regulació legal dels llibres de comptabilitat	21
1.2 Els comptes anuals	22
1.2.1 Normativa de redacció comuna a tots els comptes	24
1.2.2 El balanç de situació	24
1.2.3 El patrimoni net	26
1.2.4 El compte de pèrdues i guanys	27
1.2.5 L'estat de fluxos d'efectiu (EFE)	29
1.2.6 L'estat de canvis en el patrimoni net	31
1.2.7 La memòria	31
1.2.8 Els models abreujats de comptes anuals	33
2 Objectius i metodologia comptable	37
2.1 Concepte i objectiu de la comptabilitat	37
2.1.1 Concepte de la comptabilitat	37
2.1.2 Finalitat de la comptabilitat	38
2.2 L'actiu, el passiu i el patrimoni net d'una empresa	38
2.2.1 Descripció del patrimoni	38
2.3 L'inventari: normativa legal, classes, elaboració i estructura	43
2.4 El balanç de situació per masses patrimonials	47
2.5 Metodologia comptable	49
2.5.1 El compte	50
2.5.2 Terminologia d'un compte	51
2.5.3 El mètode de la partida doble	56
2.6 Els llibres comptables	59
2.6.1 Llibre diari i llibre major i balanç de sumes i saldos	60
2.6.2 Immobilitzat i fons de finançament	64
3 Cicle comptable	71
3.1 Assentament d'obertura	72
3.2 Registre comptable d'operacions diàries	74
3.2.1 Comptabilització de l'IVA	74
3.3 Balanç de comprovació de sumes i saldos	80
3.4 Les operacions de regularització i tancament comptable	81
3.4.1 Esquema de les operacions del final de l'exercici	81
3.4.2 Regularització comptable	82

3.4.3	Periodificació comptable	84
3.4.4	Càlcul de la variació d'existències	85
3.4.5	L'amortització	86
3.4.6	Provisions	86
3.4.7	Impost sobre beneficis	93
3.4.8	Tancament de la comptabilitat	94
3.5	El balanç de situació final	95
3.6	El cicle comptable complet d'una empresa en funcionament. Cas pràctic GOOD, SL	96
4	Fiscalitat empresarial	113
4.1	Sistema tributari espanyol	113
4.1.1	Els tributs i la seva finalitat socioeconòmica	113
4.1.2	Concepte de tribut	113
4.1.3	Normes i tipus de tributs. Tributs estatals, autonòmics i locals	114
4.2	Classes de tributs	114
4.2.1	Taxes	114
4.2.2	Les contribucions especials	115
4.2.3	Els impostos	115
4.3	Elements de la declaració liquidació i pagaments a compte	117
4.3.1	Obligacions tributàries principals	118
4.4	L'impost sobre activitats econòmiques i l'impost sobre el valor afegit	123
4.4.1	Concepte i elements principals de l'IAE	124
4.5	Concepte i elements principals de l'IVA	126
4.5.1	Normativa aplicable	126
4.5.2	Fet imposable	127
4.5.3	El subjecte passiu i les seves obligacions	127
4.5.4	Operacions no subjectes i operacions exemptes	128
4.5.5	Operacions no subjectes a l'IVA	128
4.5.6	Exempcions de l'IVA	128
4.5.7	La base imposable de l'IVA	129
4.5.8	Tipus impositius	130
4.5.9	Deduccions i liquidació de l'IVA i la regla de la prorrata	131
4.5.10	Règims especials de l'IVA	133
4.5.11	Models i terminis per fer la declaració liquidació	135
4.6	L'impost sobre la renda de les persones físiques	137
4.6.1	Normativa aplicable	138
4.6.2	Àmbit d'aplicació	138
4.6.3	Contribuent	138
4.6.4	Fet imposable	139
4.6.5	La determinació de la base imposable i la base liquidable	140
4.6.6	Base imposable general	140
4.6.7	Base imposable de les rendes de l'estalvi	141
4.6.8	Integració i compensació de les bases imposables de l'IRPF	142
4.6.9	Les bases liquidables de l'IRPF	143
4.6.10	L'estimació de la renda en activitats empresarials i professionals	144
4.7	L'impost de societats	151
4.7.1	Normativa aplicable	152
4.7.2	Àmbit d'aplicació	152

4.7.3	Subjecte passiu	152
4.7.4	Fet imposable	153
4.7.5	Període impositiu, meritació i termini per presentar la declaració	154
4.7.6	Esquema bàsic de l'impost	154
4.7.7	Determinació de la base imposable	155
4.7.8	Determinació dels tipus impositius	157
4.7.9	Determinació de la quota líquida	158

Introducció

Per poder tenir informació i subministrar-la a terceres persones interessades, les empreses han d'enregistrar totes les seves operacions seguint unes normes determinades.

Aquestes normes es recullen en el PGC, que estableix una sèrie d'instruments que són comuns en tot l'àmbit empresarial perquè siguin més fàcils d'interpretar.

En l'apartat "Pla general de comptabilitat i comptes anuals" coneixerem el desenvolupament reglamentari (Pla General de Comptabilitat) en matèria de comptes anuals individuals de la legislació mercantil.

En l'apartat "Objectius i metodologia comptable" veurem que la comptabilitat és un seguit de normes per registrar, sintetitzar i mesurar el patrimoni de l'empresa amb la finalitat de poder interpretar els resultats. Per confeccionar els llibres comptables cal portar a terme un procés que ha de seguir una seqüenciació que comença amb les dades inicials, anotant tots els fets, fins a arribar a una situació final, que és la que ens donarà informació del resultat de totes les operacions.

En l'apartat "Cicle comptable" veurem quines són les diferents fases que el formen i quin és el seu tractament fins a arribar a la finalització de l'exercici comptable.

Aquestes fases són:

1. Obertura de la comptabilitat.
2. Registre de les transaccions.
3. Regularització d'existències i periodificació.
4. Regularització dels comptes de gestió (ingressos i despeses).
5. Tancament de la comptabilitat.

La fase d'obertura de la comptabilitat consisteix a reflectir en els llibres diari i major la informació continguda en el balanç de situació a l'inici del període comptable (balanç de situació final del període anterior).

La fase de registre de les transaccions consisteix a anotar les transaccions efectuades en els llibres diari i major seguint la tècnica de la partida doble.

Després, s'elabora el balanç de comprovació de sumes i saldos i es fan les operacions de regularització de comptes que porten a la determinació del resultat de l'exercici.

La darrera etapa del cicle comptable consisteix en el tancament de la comptabilitat, operació inversa a la d'obertura. Aquest tancament està representat per l'assentament de tancament que té com a finalitat saldar tots els comptes que presenten

saldo fins al moment i confeccionar novament la informació de síntesi (comptes anuals) amb la qual s'iniciarà un nou cicle comptable.

En l'apartat "Fiscalitat empresarial" tindrem una visió generalitzada del sistema tributari espanyol i ens centrarem en els tributs directament relacionats amb el món empresarial.

Entre els impostos que afecten l'activitat empresarial, un dels més característics és l'impost sobre activitats econòmiques (IAE). Aquest impost, que afecta les empreses pel sol fet d'exercir la seva activitat, era un dels impostos més característics per a qualsevol empresa fins al moment es què es va decidir deixar com a exemptes de l'impost les empreses de dimensió reduïda.

L'impost sobre activitats econòmiques és un tribut que gestionen els ajuntaments. És un tribut directe que grava l'exercici, al territori nacional, d'activitats empresarials, professionals o artístiques, s'exerceixin o no en un local determinat i es trobin o no especificades les tarifes de l'impost.

L'impost sobre el valor afegit és un impost indirecte que grava el consum i que recau sobre el lliurament de béns i prestacions de serveis que fan empresaris o professionals, com també sobre les importacions i adquisicions intracomunitàries de béns.

L'impost sobre la renda de les persones físiques és un tribut de caràcter personal i directe que grava la renda de les persones físiques, d'acord amb les seves circumstàncies personals i familiars i segons els principis d'igualtat, generalitat i progressivitat.

L'impost de societats és un tribut de caràcter directe i de naturalesa personal que grava la renda de les societats i també la d'altres entitats jurídiques.

Per treballar els continguts d'aquest mòdul és convenient anar fent les activitats i els exercicis d'autoavaluació del material web. A les activitats hi ha exercicis enllaçats a un full de càlcul per poder veure la procedència de cada element.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquesta unitat, l'alumne/a:

1. Interpreta dades econòmiques i informació comptable dels estats i informes financers d'empreses, reconeixent la normativa mercantil i els principis i les normes del Pla General Comptable per a pimes.

- Reconeix la finalitat de la comptabilitat i del Pla General Comptable per a pimes.
- Identifica l'estructura i les funcions dels balanços de situació, els balanços de comprovació i el compte de pèrdues i guanys.
- Distingeix les diferents partides d'una balanç de situació, analitzant la relació entre l'origen dels recursos i la seva aplicació i diferenciant actiu corrent o circulat i actiu no corrent o immobilitzats, i passiu fix i circulat i patrimoni net.
- Identifica l'organització en grups de comptes del Pla General Comptable per a pimes i determina els conceptes que integren habitualment les despeses corrents de l'empresa i els ingressos bàsics.
- Diferencia els conceptes d'inversió, despesa, pagament, ingrés i cobrament.
- Reconeix el sistema de partida doble com a sistema de registres de les operacions econòmiques i financeres de l'empresa, i els conceptes de càrrec i abonament.
- Calcula el valor d'adquisició, vida útil, valor actual, valor de reposició i valor residual dels elements d'immobilitzat.
- Identifica les causes de depreciació dels immobilitzats i reconeix el procediment d'imputació com a costos a través de les amortitzacions i la seva contribució a la reposició dels immobilitzats.
- Reconeix els diferents resultats que conformen el compte de pèrdues i guanys i analitza el procediment d'obtenció de cadascun d'aquests.
- Analitza la informació que presenten els comptes anuals d'algunes empreses.
- Utilitza aplicacions informàtiques específiques per a l'obtenció de la informació comptable a interpretar.

2. Gestiona el procés fiscal de l'empresa, aplicant la normativa mercantil i fiscal vigent.

- Reconeix el sistema tributari espanyol, especialment els tributs que afecten l'activitat empresarial.
- Determina el calendari fiscal de l'empresa respecte a totes les administracions.
- Identifica les obligacions fiscals derivades de la gestió de l'impost sobre el valor afegit (IVA).
- Identifica les obligacions fiscals derivades de la gestió de l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) i de l'impost de societats, segons quina sigui la forma jurídica de l'empresa.
- Identifica les obligacions fiscals derivades dels tributs locals.
- Identifica les obligacions fiscals derivades de tributs autonòmics, de la Unió Europea o d'altres països, relacionats amb la utilització d'espais o infraestructures en la realització de l'activitat empresarial.
- Valora les implicacions d'externalitzar la gestió fiscal de l'empresa i la informació i la documentació que caldrà lliurar periòdicament.

1. Pla General de Comptabilitat i comptes anuals

El Pla General Comptable (d'ara endavant, PGC) constitueix el desenvolupament reglamentari en matèria de comptes anuals individuals de la legislació mercantil.

El PGC és un instrument per a les empreses, ja que:

- Facilita el compliment legal de tipus comptable.
- Permet desenvolupar, completar i aclarir el contingut comptable de la legislació mercantil.
- Permet normalitzar la informació comptable.

1.1 El Pla General de Comptabilitat

El PGC vigent en l'actualitat (PGC i PGC-pimes) entra en vigor l'1 de gener de 2008 i és conseqüència de l'adaptació de la regulació comptable espanyola a les Normes Internacionals d'Informació Financera (NIIF), d'aplicació obligatòria per les empreses europees que cotitzen en borsa.

L'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes (ICAC)

L'ICAC ha estat l'encarregat d'adaptar la normativa espanyola a la normativa europea en matèria comptable, i ho ha fet a través de la reforma del PGC promulgat el 1990 (Reial decret 1643/1990).

L'ICAC es va crear per la llei 19/1988, de 12 de juliol, d'auditoria de comptes, i és un organisme autònom de l'Administració de l'Estat adscrit al Ministeri d'Economia i Hisenda. Les seves dues grans funcions són:

- La normalització comptable.
- El control i la disciplina de l'exercici de l'Auditoria de Comptes.

El PGC de pimes incorpora criteris específics per a petites i mitjanes empreses i pot ser aplicat per totes les empreses, sigui quina sigui la seva forma jurídica, que durant dos exercicis consecutius reuneixin al seu tancament almenys dues de les circumstàncies següents:

- Que el total de les partides d'actiu no superi els 2.850.000 €.
- Que l'import net de la xifra de negocis anual no superi els 5.700.000 €.
- Que el nombre mitjà de treballadors ocupats durant l'exercici no sigui superior a 50.

El PGC i el PGC-pimes es troben dividits en cinc parts que van precedides d'una introducció en la qual s'expliquen les seves característiques fonamentals, com també les diferències principals amb el PGC anterior, el de 1990. La taula 1.1 resumeix aquestes diferències.

TAULA 1.1. Parts en què es troba estructurat el PGC i el PGC-pimes

PGC	PGC-pimes
Marc conceptual	Marc conceptual
Normes de registre i valoració	Normes de registre i valoració per a pimes
Comptes anuals	Comptes anuals
a. Normes d'elaboració dels comptes anuals	a. Normes d'elaboració dels comptes anuals
b. Models normals de comptes anuals	b. Models de comptes anuals per a pimes
c. Models abreujats de comptes anuals	
Quadre de comptes (9 grups de comptes)	Quadre de comptes (7 grups de comptes)
Definicions i relacions comptables	Definicions i relacions comptables

De totes aquestes són d'aplicació obligatòria les tres primeres, i d'aplicació voluntària les restants.

1.1.1 El marc conceptual del PGC. Principis comptables

El marc conceptual del PGC defineix els documents que integren els comptes anuals, com també els requisits, els principis i els criteris comptables de reconeixement i valoració, que han de portar que els comptes anuals mostrin la imatge fidel del patrimoni, de la situació financera de l'empresa i dels seus resultats.

Els comptes anuals d'una empresa comprenen:

- el balanç
- el compte de pèrdues i guanys
- la memòria
- l'estat de canvis en el patrimoni net
- l'estat de fluxos d'efectiu

La comptabilitat de l'empresa i, en especial, el registre i la valoració dels elements dels comptes anuals, s'han de desenvolupar aplicant obligatòriament els principis comptables que s'indiquen a continuació:

- **Empresa en funcionament:** es considerarà, llevat de prova en contrari, que la gestió de l'empresa continuarà en un futur previsible, per la qual cosa l'aplicació dels principis i criteris comptables no té el propòsit de determinar el valor del patrimoni net a efectes de la seva transmissió global o parcial ni l'import resultant en cas de liquidació. En els casos en què

no resulti d'aplicació aquest principi, l'empresa aplicarà les normes de valoració que resultin més adequades per reflectir la imatge fidel de les operacions encaminades a realitzar l'actiu, cancel·lar els deutes i, en el seu cas, repartir el patrimoni net resultant, havent de subministrar en la memòria tota la informació significativa sobre els criteris aplicats.

- **Meritació:** els efectes de les transaccions o els fets econòmics es registraran quan tinguin lloc, i les despeses i els ingressos s'imputaran a l'exercici a què es refereixin els comptes anuals amb independència de la data en què es paguin o es cobrin.
- **Uniformitat:** adoptat un criteri, caldrà mantenir-lo en el temps i aplicar-lo de manera uniforme per a transaccions, altres esdeveniments i condicions que siguin similars. Si s'alteren els supòsits que van motivar l'elecció es farà constar en la memòria, tot indicant la incidència quantitativa i qualitativa de la variació sobre els comptes anuals.
- **Prudència:** caldrà ser prudent en les estimacions i valoracions a realitzar en condicions d'incertesa. Únicament es comptabilitzaran els beneficis obtinguts fins al tancament de l'exercici. Per contra, s'hauran de tenir en compte tots els riscos, amb origen en l'exercici o en un altre d'anterior, tan aviat com siguin coneguts, fins i tot si només es coneguessin entre la data del tancament dels comptes anuals i la data en què es formulin.

Exemple d'aplicació del principi de prudència

Una societat té un terreny valorat en 8.000 €. Actualment, el preu d'aquest solar és de 12.000 €.

La mateixa empresa té un altre solar valorat en 16.000 €, el qual té un preu de mercat actual de tan sols 10.000 €.

Si l'empresa hagués de donar un valor per a aquests dos solars al seu balanç de situació al tancament de l'exercici, per al primer hauria de seguir mantenint el preu de cost, que va ser de 8.000 €, ja que com que no s'ha venut, el guany potencial encara no s'ha fet. Tanmateix, la pèrdua potencial que té el segon solar, de 6.000 €, sí que hauria de ser enregistrada comptablement, ja que el seu valor ara és inferior.

El valor total d'aquests actius és en l'actualitat de 18.000 € i no de 24.000 €, que va ser el seu preu de cost.

Pel principi de prudència, aquesta circumstància ha de ser enregistrada en la comptabilitat.

- **No compensació:** no podran compensar-se les partides d'actiu amb les partides del passiu o les de despeses amb les d'ingressos i es valoraran separadament els elements integrants dels comptes anuals.
- **Importància relativa:** s'admetrà la no-aplicació estricta d'alguns dels principis i criteris comptables quan la importància relativa en termes quantitativs o qualitativs de la variació que el fet en qüestió produeixi sigui escassament significativa i, en conseqüència, no alteri l'expressió de la imatge fidel. En casos de conflicte entre principis comptables, haurà de prevaldre el que millor condueixi els comptes anuals a expressar la imatge fidel del patrimoni, de la situació financera i dels resultats de l'empresa.

1.1.2 Criteris de registre i valoració dels elements dels comptes anuals

El registre o reconeixement comptable és el procés pel qual s'incorporen al balanç, al compte de pèrdues i guanys o a l'estat de canvis en el patrimoni net els diferents elements que formen part del patrimoni o la riquesa empresarial.

En aquest sentit, hem de tenir en compte que:

- Els actius s'han de reconèixer en el balanç quan a partir d'aquests sigui probable l'obtenció de beneficis o rendiments econòmics per a l'empresa en el futur, i sempre que es puguin valorar amb fiabilitat. El reconeixement comptable d'un actiu implica també el reconeixement simultani d'un passiu, la disminució d'un altre actiu o el reconeixement d'un ingrés o altres increments en el patrimoni net.
- Els passius s'han de reconèixer en el balanç quan sigui probable que, al seu venciment i per liquidar l'obligació, s'hagin de lliurar o cedir recursos que incorporin beneficis o rendiments econòmics futurs, sempre que es puguin valorar amb fiabilitat. El reconeixement comptable d'un passiu implica el reconeixement simultani d'un actiu, la disminució d'un altre passiu o el reconeixement d'una despesa o altres decrements en el patrimoni net.
- El reconeixement d'un ingrés té lloc com a conseqüència d'un increment dels recursos de l'empresa, sempre que el seu import pugui determinar-se amb fiabilitat. Per tant, comporta el reconeixement simultani o l'increment d'un actiu, o la desaparició o disminució d'un passiu i, en ocasions, el reconeixement d'una despesa.
- El reconeixement d'una despesa es dona com a conseqüència d'una disminució dels recursos de l'empresa, sempre que el seu import pugui valorar-se o estimar-se amb fiabilitat. Per tant, comporta el reconeixement simultani o l'increment d'un passiu, o la desaparició/disminució d'un actiu i, en ocasions, el reconeixement d'un ingrés o d'una partida de patrimoni net.
- Es registraran, en el període al qual es refereixen els comptes anuals, els ingressos i les despeses que es meritin en el mateix període. I en els casos que sigui pertinent, s'establirà una correlació entre els ingressos i les despeses. Això no pot dur, en cap cas, a registrar actius o passius que no en satisfacin la definició.

Els criteris de valoració definits pel PGC són els deu següents:

- cost històric
- valor raonable
- valor net realitzable

- valor actual
- valor d'ús
- cost de venda
- cost amortitzat
- costos de transacció atribuïbles a un actiu o a un passiu
- valor comptable en llibres
- valor residual

1.1.3 El quadre de comptes. Definicions i relacions comptables

Cadascun dels fluxos que intervenen en les transaccions queda reflectit en un compte que mesurarà la seva evolució i valor en finalitzar l'exercici.

La regulació comptable espanyola, amb la finalitat d'homogeneïtzar la denominació i el contingut de cada compte, ofereix un model d'estructura de comptes complementat amb les seves definicions i les relacions comptables que s'estableixen entre si. Aquesta funció correspon a la quarta i cinquena part del Pla General de Comptabilitat vigent, anomenades precisament *quadre de comptes* i *definicions i relacions comptables*, respectivament.

El quadre de comptes del PGC-pimes defineix i unifica els comptes que poden utilitzar les empreses per enregistrar els seus fluxos, classificant-los en set grups d'acord amb la naturalesa de les magnituds que representen.

L'esquema del quadre de comptes és el següent:

- Comptes de balanç (representen el patrimoni net, els actius i els passius).
 - Grup 1. Finançament bàsic.
 - Grup 2. Actiu no corrent.
 - Grup 3. Existències.
 - Grup 4. Creditors i deutors per operacions comercials.
 - Grup 5. Comptes financers.
- Comptes de despesa i ingrés (representen les despeses i els ingressos).
 - Grup 6. Compres i despeses.
 - Grup 7. Vendes i ingressos.

Els grups de comptes dins el quadre de comptes

Són els següents:

- **Grup 1. Finançament bàsic:** el constitueixen els comptes que registren els recursos a llarg termini, és a dir, els elements del patrimoni net (finançament propi) i el finançament aliè que l'empresa ha obtingut amb venciment superior a un any. Formen part d'aquest grup, entre d'altres, el capital i els préstecs obtinguts a llarg termini.
- **Grup 2. Actiu no corrent:** aquest grup el formen els comptes que recullen les inversions que l'empresa ha fet a llarg termini, és a dir, els béns i els drets que romanen a l'empresa per un període superior a un any. Alguns exemples són la maquinària o els equips informàtics.
- **Grup 3. Existències:** els comptes d'aquest grup reflecteixen els estocs de materials de què disposa l'empresa, com per exemple els materials emmagatzemats per a la seva posterior manipulació (*inputs*), els combustibles emmagatzemats, els embalatges, etc. Els productes que es classifiquen dins d'aquest grup d'existències seran venuts o fets servir en el curs normal de l'activitat de l'empresa.
- **Grup 4. Creditors i deutors per operacions comercials:** recull els comptes que expressen drets de cobrament i obligacions de pagament i que tenen el seu origen en l'activitat habitual de l'empresa.
- **Grup 5. Comptes financers:** constitueixen aquest grup els comptes que recullen els mitjans líquids disponibles i els drets i les obligacions per operacions no comercials amb venciment inferior a un any. Com a exemple, podem citar el deute generat per l'obtenció d'un préstec a curt termini (menys d'un any) o el diner disponible en un compte corrent bancari.

La resta de grups de comptes quantifiquen el valor de les despeses i els ingressos de l'empresa durant un determinat període:

- **Grup 6. Compres i despeses:** en aquest grup s'inclouen els comptes que reflecteixen les despeses derivades del proveïment de mercaderies i altres béns adquirits per l'empresa per ser venuts, amb o sense transformació prèvia, com també les adquisicions de béns i serveis que constitueixen generalment consums del període.
- **Grup 7. Vendes i ingressos:** aquest grup recull els comptes que reflecteixen els ingressos del període procedents de la venda de béns i/o prestació de serveis, com també altres ingressos que poden venir d'altres activitats complementàries a la principal.

El PGC fa ús d'una classificació decimal per agrupar els diferents comptes. Cada grup se subdivideix en successius nivells de comptes segons el grau de detall, identificant cada nivell mitjançant una numeració de dues xifres (subgrup), tres (compte) o quatre xifres (subcompte). Així, en el codi numèric de cada compte, el primer dígit identifica el grup i el segon el subgrup al qual pertany el compte.

Desglossament grup 4

El grup 4 del quadre de comptes del PGC presentaria el següent desglossament:

GRUP 4. CREDITORS I DEUTORS PER OPERACIONS COMERCIALS

40. PROVEÏDORS

- 400. Proveïdors
 - 4000. Proveïdors (euros)
 - 4004. Proveïdors (moneda estrangera)
 - 4009. Proveïdors, factures pendents de rebre o formalitzar
- 401. Proveïdors, efectes comercials a pagar

• ...

El codi atribuït a cada compte de vegades té un significat particular. Així, tenim:

- L'acabament en 9 de tots els subgrups de comptes dels grups 2 a 7 identifica els comptes relacionats amb el deteriorament de valor dels actius.
- En els grups 2 i 6, el subgrup acabat en 8 identifica els comptes relacionats amb l'amortització.
- Els subgrups acabats en 1, 5, 6 i 7 dels comptes de despeses i ingressos dels grups 6 i 7 identifiquen despeses i ingressos de la mateixa naturalesa (per exemple, el subgrup 65, Altres despeses de gestió, i el 75, Altres ingressos de gestió).

Els grups de comptes i comptes d'ús més habitual són:

- Grup 1. Finançament bàsic.
 - 100. Capital social. Capital subscrit a les societats mercantils. Es tracta del valor de les aportacions dels socis.
 - 102. Capital. Correspon a les empreses individuals. Està constituït, en general, per la diferència entre l'actiu i l'exigible del negoci. Bàsicament és el valor de les aportacions del propietari.
 - 129. Resultat de l'exercici. És el valor dels beneficis (o pèrdues) de l'empresa un cop ha finalitzat l'exercici i abans de ser distribuïts com els socis ho decideixin.
 - 170. Deutes a llarg termini (ll/t) amb entitats de crèdit. Són préstecs rebuts d'entitats de crèdit amb venciment superior a l'any.
 - 173. Proveïdors d'immobilitzat a ll/t. Són deutes amb subministradors d'immobilitzat amb venciment superior a l'any.
 - 175. Efectes a pagar a ll/t. Són deutes contrets amb venciment superior a l'any i formalitzats amb lletres de canvi acceptades.
- Grup 2. Actiu no corrent.
 - 203. Propietat industrial. Import satisfet per la propietat o pel dret a l'ús de diferents manifestacions de la propietat industrial (patents i marques).
 - 206. Aplicacions informàtiques. Import satisfet per l'adquisició o dret a l'ús de programes informàtics.
 - 210. Terrenys i béns naturals. Inclou el valor dels solars, les finques rústiques i altres terrenys no urbans, mines i pedreres.
 - 211. Construccions. Inclou el valor dels edificis i les construccions en general que es troben dins de l'activitat productiva de l'empresa.
 - 212. Instal·lacions tècniques. Són unitats complexes d'ús especialitzat en el procés productiu. Comprèn edificacions, maquinària, material, peces o elements. Per exemple, grans frigorífics destinats a la conservació d'aliments en empreses alimentàries.

- 213. Maquinària. Conjunt de màquines adquirides per l'empresa amb les quals es poden realitzar extraccions, transformacions o elaboració de productes.
 - 216. Mobiliari. Mobles i altres materials i equips d'oficina.
 - 217. Equips per al processament d'informació (EPI). Són ordinadors i altres equips electrònics relacionats.
 - 218. Elements de transport. Són vehicles de tot tipus que es poden utilitzar per al transport terrestre, marítim o aeri de persones, animals o mercaderies.
 - 281. Amortització acumulada de l'immobilitzat material (AAIM). S'enregistra en aquest compte la correcció de valor de l'immobilitzat material per causa de la seva obsolescència, envelliment o desgast.
 - 252. Crèdits a ll/t. Són préstecs i altres crèdits no comercials concedits a tercers per l'empresa amb venciment superior a l'any.
 - 258. Imposicions a ll/t. Són saldos favorables en bancs i institucions de crèdit formalitzats per mitjà de comptes a termini o semblants, amb venciment superior a l'any i d'acord amb les condicions que fixa la normativa financera.
- Grup 3. Existències.
 - 300. Mercaderies. Qualsevol producte adquirit per l'empresa i destinat a la venda sense transformació.
 - 301. Matèries primeres. Materials que mitjançant l'elaboració o la transformació es destinen a formar part dels productes acabats.
 - 350. Productes acabats. Productes fabricats per l'empresa i destinats al consum final o al consum d'altres empreses.
 - Grup 4. Creditors i deutors per operacions comercials.
 - 400. Proveïdors. Deutes amb subministradors de mercaderies, matèries primeres, etc.
 - 401. Proveïdors, efectes comercials a pagar. Són deutes amb proveïdors formalitzats amb lletres de canvi acceptades.
 - 410. Creditors per prestació de serveis. Són deutes amb subministradors de serveis que no tenen la condició de proveïdors.
 - 411. Creditors, efectes comercials a pagar. Són deutes amb creditors formalitzats amb lletres de canvi acceptades.
 - 430. Clients. Són drets de cobrament de l'empresa sobre els compradors habituals dels béns i els serveis que constitueixen l'activitat principal de l'empresa per vendes efectuades a crèdit.
 - 431. Clients, efectes comercials a cobrar. Inclou els crèdits a clients formalitzats amb lletres de canvi acceptades.
 - 440. Deutors. Són drets de cobrament de l'empresa per crèdits a compradors de serveis que no tenen la condició estricta de clients.
 - 441. Deutors, efectes comercials a cobrar. Són crèdits a deutors formalitzats amb lletres de canvi acceptades.

- 472. Hisenda Pública (Ha Pa), IVA suportat. Són els imports que l'empresa ha hagut de pagar en concepte d'IVA.
- 477. Ha Pa, IVA repercutit. Són els imports que l'empresa ha de cobrar als seus clients en concepte d'IVA de les vendes.
- Grup 5. Comptes financers.
 - 520. Deutes a curt termini (c/t) amb entitats de crèdit. Préstecs rebuts d'entitats de crèdit que cal tornar abans d'un any.
 - 523. Proveïdors d'immobilitzat a c/t. Són deutes amb subministradors d'immobilitzat amb venciment inferior a l'any.
 - 570. Caixa, €. Diners en efectiu.
 - 572. Bancs i institucions de crèdit. Són saldos a favor de l'empresa en comptes corrents a la vista i d'estalvis de disponibilitat immediata en bancs i institucions de crèdit.
- Grup 6. Compres i despeses.
 - 600. Compres de mercaderies. És el proveïment de mercaderies.
 - 601. Compres de matèries primeres. És el proveïment de matèries primeres.
 - 606. Descomptes sobre compres per pagament immediat. Són descomptes concedits pels proveïdors per avançar el pagament de les compres.
 - 608. Devolucions de compres i operacions similars. Són remeses tornades als proveïdors, normalment per incompliment dels requeriments de les comandes.
 - 609. Ràpels per compres. Són descomptes concedits pels proveïdors per haver superat un determinat volum de compres al llarg d'un període.
 - 610. Variació d'existències. En finalitzar l'exercici econòmic es registra la diferència entre les existències finals i les inicials (és el que es diu rectificació de l'inventari en el procediment especulatiu de comptabilització de les mercaderies). El saldo d'aquest compte pot ser deutor o creditor. Serà deutor quan les existències inicials siguin més grans que les finals, i creditor en cas contrari.
 - 621. Arrendaments i cànon. Són les despeses de lloguer de béns mobles i immobles en ús o a disposició de l'empresa.
 - 623. Serveis de professionals independents. És l'import satisfet als professionals pels serveis prestats a l'empresa (advocats, assessors, notaris, etc.).
 - 624. Transports. Són despeses per transport de vendes a càrrec de l'empresa realitzat per tercers.
 - 626. Serveis bancaris. Són despeses per comissions bancàries i similars.
 - 628. Subministraments. Són despeses per consum d'elements no emmagatzemables, com ara electricitat, aigua i gas.

- 630. Impost sobre beneficis. És l'import que l'empresa ha de pagar pels beneficis obtinguts en cada exercici.
 - 631. Altres tributs. Són imports d'altres impostos satisfets per l'empresa.
 - 640. Sous i salaris. Són les remuneracions del personal de l'empresa que figura en la plantilla.
 - 642. Seguretat social a càrrec de l'empresa. Es tracta de les quotes satisfetes per les cotitzacions socials de l'empresa a la Seguretat Social.
 - 662. Interessos de deutes. És l'import dels interessos per préstecs rebuts i altres deutes de l'empresa, independentment de si aquests són a c/t o a ll/t.
 - 681. Amortització de l'immobilitzat material. És el reflex de la depreciació anual que pateix l'immobilitzat pel seu ús en el procés productiu.
- Grup 7. Vendes i ingressos.
 - 700. Vendes de mercaderies. Són els ingressos procedents de la venda de béns que són objecte del comerç de l'empresa.
 - 705. Prestacions de serveis. Són els ingressos procedents de serveis que presta l'empresa.
 - 706. Descomptes sobre vendes per pagament immediat. Són descomptes concedits als clients per avançar el pagament de les vendes.
 - 708. Devolucions de vendes i operacions similars. Són remeses tornades pels clients, normalment per incompliment dels requeriments de les comandes.
 - 709. Ràpels per vendes. Són descomptes concedits als clients per haver superat un determinat volum de compres al llarg d'un període.
 - 752. Ingressos per arrendaments. Són els ingressos generats pel lloguer dels béns mobles o immobles propietat de l'empresa cedits per a l'ús o la disposició de tercers.
 - 769. Altres ingressos financers. Són ingressos de naturalesa financera, com ara interessos per comptes bancaris o similars a favor de l'empresa.

Exemple de codificació d'un llistat d'elements patrimonials

Una empresa presenta els següents elements patrimonials desordenats i sense valorar: diner, un terreny de 1.000 m², un estoc de 230 calculadores que destinarà a la venda, factures pendents de cobrar als seus clients, una aportació dinerària dels seus socis, un préstec bancari a retornar en sis mesos i un benefici assolit durant l'exercici. Es demana, d'acord amb la terminologia del PGC-pimes, codifiqueu i nomeneu els elements patrimonials anteriors (vegeu la taula 1.2).

TAULA 1.2. Codificació d'elements patrimonials

Element	Codi i nom del compte (PGC-pimes)
Diner en efectiu	570. Caixa, €
Terreny de 1.000 m ²	210. Terrenys i béns naturals
Estoc de 230 calculadores per vendre	300. Mercaderies
Factures pendents de cobrar als clients	430. Clients
Aportació dinerària dels socis	100. Capital
Préstec bancari a retornar en sis mesos	520. Préstecs a curt termini amb entitats de crèdit
Benefici assolit durant l'exercici	129. Resultat de l'exercici

La cinquena part del PGC dedicada a les definicions i relacions comptables defineix el contingut i les característiques més destacades de les operacions que es representen en cada grup, subgrup i compte, i descriu els moviments més comuns de càrrec i abonament dels comptes.

Aquesta descripció dels comptes no pretén ser exhaustiva ni normativa, obrint la possibilitat que les empreses ampliïn el quadre de comptes i l'adaptin a les seves particularitats. De fet, tant els continguts com la classificació dels comptes són d'aplicació facultativa per part de les empreses.

1.1.4 Regulació legal dels llibres de comptabilitat

Ja que els llibres de comptabilitat deixen constància de les transaccions efectuades per una empresa al llarg de la seva vida i que a partir d'aquests s'extreuen les dades per a l'elaboració de la informació de síntesi (comptes anuals), aquests constitueixen el suport fonamental de la informació comptable facilitada per les empreses, i és per això que es troben sotmesos a una regulació específica.

Són els articles 25 a 33 de la secció 1a del Títol III del Codi de Comerç els que fixen les obligacions dels empresaris relatives als llibres de comptabilitat. Aquests articles estableixen que els llibres que han de dur els empresaris de manera obligatòria són el d'inventaris i comptes anuals i el llibre diari.

Les societats mercantils, a més, han de portar també un **llibre d'actes** en el qual hi constaran tots els acords presos per les juntes generals i extraordinàries i la resta d'òrgans col·legiats de la societat.

Aquests llibres obligatoris han de presentar-se en el Registre Mercantil del lloc on té el domicili social la societat per tal que, abans del seu ús, es posi en el primer foli de cadascun una diligència referent al nombre de folis que té el llibre, i en tots els fulls el segell del Registre.

Com que les societats fan servir sistemes de registre informatitzats que impedeixen la legalització anterior a l'ús, els llibres, una vegada enquadernats, en aquests casos han de ser legalitzats abans dels quatre mesos següents a la data de tancament de l'exercici.

El llibre d'inventaris i comptes anuals s'obre amb el balanç inicial detallat de l'empresa i, almenys trimestralment, s'han d'adjuntar els balanços de comprovació de sumes i saldos. Al tancament de l'exercici comptable s'inscriuen els comptes anuals i l'inventari de tancament de l'exercici.

Tots els llibres i documents s'han de dur amb claredat, per ordre de dates i sense espais en blanc, ni ratllats o amb esmenes. Tampoc es poden fer servir abreviatures i símbols si el seu significat no es troba apuntat per la normativa aplicable o la pràctica mercantil.

Totes les anotacions comptables s'han d'expressar en euros o milers o milions d'euros quan la magnitud de les xifres així ho aconselli. No hi ha, tanmateix, cap regulació pel que fa a la llengua a utilitzar.

Les societats hauran de conservar de manera ordenada els llibres, la correspondència, tota la documentació i els justificants que corresponguin a la seva activitat durant sis anys a partir del darrer assentament realitzat en els llibres.

1.2 Els comptes anuals

Els comptes anuals (o estats financers) són el registre formal de les activitats financeres d'una empresa en un període determinat.

Els comptes anuals bàsics són cinc:

- El **balanç de situació**, que dona informació de la situació patrimonial d'una empresa en un moment determinat.
- El **compte de pèrdues i guanys**, que expressa el resultat (guanys o pèrdues) de l'empresa durant un període concret.
- L'**estat dels fluxos d'efectiu o de caixa**, que mostra l'origen i l'ús del disponible (efectiu) de l'empresa durant el període.
- L'**estat de canvis en el patrimoni net**, que presenta els components individuals del capital social i els seus canvis durant el darrer any.
- La **memòria**, que complementa els anteriors, informant sobre els criteris, els principis i les normes utilitzades per a la seva redacció.

Raons de dissolució d'una societat

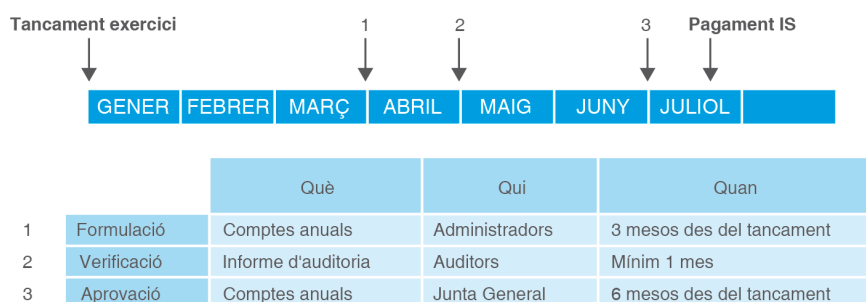
La Llei de societats de capital recull diversos motius de dissolució d'una societat: per acord de la junta general, per compliment del termini fixat als estatuts, per acabament de l'empresa que constitueix el seu objectiu o la impossibilitat de realitzar l'objecte social, per reducció del capital social per sota del mínim legal (per pèrdues), per fusió o escissió total de la societat o per qualsevol altra causa establerta als estatuts.

Els comptes anuals s'elaboren amb una periodicitat de 12 mesos, excepte en els casos de constitució de la societat posterior a l'1 de gener, modificació de la data de tancament de l'exercici o dissolució de la societat.

Els comptes anuals els formula l'empresari o l'òrgan d'administració de la societat, que és qui respon de la seva veracitat, en el termini màxim de tres mesos comptats des del tancament de l'exercici.

El calendari a tenir en compte pel que fa a la formulació, verificació i aprovació dels comptes en junta general d'accionistes (o socis, si es tracta d'una SL) es pot veure a la figura 1.1.

FIGURA 1.1. Calendari dels comptes anuals



La formulació (redacció) dels comptes és a càrrec dels mateixos empresaris o administradors, i la data límit es fixa el 31 de març de l'exercici següent a què fan referència els comptes en empreses que van iniciar el seu exercici comptable l'1 de gener.

El termini per a la legalització dels llibres oficials (entre els quals hi ha els comptes) és de quatre mesos des del tancament de l'exercici comptable, és a dir, fins al 30 d'abril d' $X+1$, si pressuposem l'inici de l'exercici l'1 de gener d' X . Aquest límit coincideix amb el començament del període previst per a la presentació de l'informe d'auditoria per part dels auditors que han de donar fe que els comptes s'ajusten als principis comptables generalment acceptats i que són la imatge fidel del patrimoni empresarial (només les empreses obligades a ser auditades).

El termini per a l'aprovació dels comptes anuals en la junta general és de sis mesos a comptar des de la data de tancament de l'exercici. Es disposa, des de l'aprovació, de 30 dies naturals per dipositar-los en el Registre Mercantil.

I finalment, l'impost de societats (IS) es presenta dins dels 25 primers dies naturals següents als sis mesos posteriors a la data de tancament.

Val a dir que els terminis sempre són de data a data i els dies dels terminis, naturals.

El contingut dels comptes anuals varia en funció de la dimensió de l'empresa, que està definida per la xifra del seu actiu, per l'import net de la xifra de vendes del negoci (el volum de vendes) i pel nombre de treballadors de la mateixa. Podem diferenciar, llavors, els comptes anuals normals i els comptes anuals abreujats (o de pimes).

Els comptes anuals de les societats anònimes (SA), incloent-hi les laborals (SAL), de les societats de responsabilitat limitada (SL), de les societats en comandita per accions i de les societats cooperatives s'han d'adaptar al model normal.

En la unitat "Verificació i control de comptes" s'explica àmpliament en què consisteix el procediment d'auditoria de comptes.

L'euro, moneda dels comptes

Els imports en els comptes s'expressen en euros. No obstant això, els diferents valors també poden donar-se en milers o milions d'euros quan la magnitud de les dades així ho aconselli, deixant constància d'aquesta circumstància en la memòria.

En alguns casos, les societats poden presentar els estats abreujats, tal com s'explica en el subapartat "Els models abreujats de comptes anuals".

1.2.1 Normativa de redacció comuna a tots els comptes

El balanç, el compte de pèrdues i guanys, l'estat de canvis en el patrimoni net i l'estat de fluxos d'efectiu (models normals) es formulen tenint en compte les següents normes comunes a tots aquests:

- Cada partida ha d'anar acompanyada, a més de les xifres de l'exercici que es tanca, de les corresponents a l'exercici immediatament anterior.
- No es poden modificar els criteris de comptabilització d'un exercici a un altre, llevat de casos excepcionals. Si es modifiquen els criteris se n'ha de deixar constància en la memòria.
- No s'hi inclouen les partides sense import en l'exercici present ni en el precedent.
- No es pot modificar l'estructura dels comptes, llevat de casos excepcionals. En cas de modificar-ne l'estructura s'indicarà en la memòria.
- Es poden afegir noves partides a les previstes en els models normals i abreujats sempre que el seu contingut no estigui previst en els existents.
- Es pot fer una subdivisió més detallada de les partides que apareixen en els models, tant en el normal com en l'abreujat.
- Es poden agrupar les partides precedides de símbols de l'alfabet àrab en el balanç i en l'estat de canvis en el patrimoni net, o de símbols de l'alfabet llatí en el compte de pèrdues i guanys i l'estat de fluxos d'efectiu, si només representen un import irrellevant a l'hora de mostrar la imatge fidel del patrimoni o si així s'afavoreix el requisit de claredat en la seva redacció.
- Quan escaigui, cada partida contindrà una referència encreuada amb la informació corresponent dins de la memòria.
- Els crèdits i els deutes amb les empreses del grup i associades, i també els ingressos i les despeses que se'n derivin, han de figurar en les partides corresponents amb el seu desglossament i, en tot cas, a les partides referides a les empreses del grup han d'acompanyar les diferents relacions amb les empreses multigrup.
- Les empreses que participen en un o més negocis conjunts que no tinguin personalitat jurídica (com ara les unions temporals d'empreses, UTE, o les comunitats de béns, CB) han de presentar la informació integrada i informar del seu desglossament en la memòria.

1.2.2 El balanç de situació

El balanç de situació representa el conjunt de béns, drets i obligacions que té l'empresa en un moment determinat. Hi ha una expressió molt gràfica que diu que el balanç és la fotografia que retrata el que l'empresa és en aquella data.

El **balanç** ens informa d'allò que l'empresa té (estructura econòmica o actiu) i de com ho ha finançat (estructura financera, passiu o origen dels recursos).

L'actiu del balanç es classifica des d'un punt de vista financer en funció de la seva liquiditat: de menor a major liquiditat, entenent per liquiditat el temps en què la inversió realitzada es convertirà normalment en diner (en funció del cicle d'exploració de l'empresa).

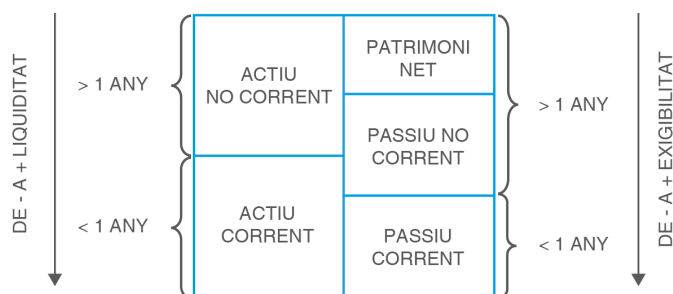
D'acord amb això, s'estableixen dues grans masses patrimonials de classificació de l'actiu:

- Inversions en actiu no corrent (o immobilitzat).
- Inversions en actiu corrent (o circulat).

Per la seva banda, el passiu es classifica en funció del seu origen: patrimoni net (aportació dels socis i beneficis reinvertits) i recursos aliens a llarg i curt termini, entenent el llarg termini com els recursos que hauran de ser retornats en un període superior a l'any i el curt termini com els recursos que hauran de ser retornats en un període inferior.

La figura 1.2 mostra l'estructura d'un balanç dividida en masses patrimonials.

FIGURA 1.2. Estructura del balanç



Les diferents masses patrimonials que configuren l'actiu i el patrimoni net i passiu se subdivideixen a la vegada en grups d'elements de naturalesa similar, que podem anomenar submasses patrimonials. La figura 1.3 assenyala aquesta relació.

Les masses patrimonials són conjunts de comptes que tenen la mateixa funcionalitat econòmica o financera.

FIGURA 1.3. Subdivisió de l'actiu i patrimoni net i passiu en masses i submasses patrimonials

ACTIU	ACTIU NO CORRENT	I. Intangible
		I. Material
		Inversions immobiliàries
		Inversions financeres a ll/t
PN I PASSIU	ACTIU CORRENT	Existències
		Deutes comercials
		Inversions financeres a c/t
		Efectiu
PN I PASSIU	PATRIMONI NET	Fons propis
		Ajustos per canvi de valor ⁽¹⁾
	PASSIU NO CORRENT	Subvencions
		Deutes a ll/t
PN I PASSIU	PASSIU CORRENT	Deutes a c/t
		Crèdits comercials

És interessant conèixer la composició de les diferents masses patrimonials en què se subdivideix un balanç de situació.

1.2.3 El patrimoni net

Els ajustos per canvi de valor es donen més en empreses grans.

El patrimoni net, també nomenat no exigible, representa els recursos de l'empresa que es destinen a l'autofinançament (com les aportacions dels socis i els beneficis no distribuïts) i altres recursos aliens no retornables. N'hi ha de diverses categories:

ACTIU	PN I PASSIU
ANC	PN
	PNC
AC	PC

Posició del patrimoni net dins l'estructura del balanç

- **Fons propis.** Són els fons aportats pel propietari o generats per la mateixa empresa: capital subscrit, prima d'emissió d'accions, reserves, accions i participacions pròpies, benefici no distribuït d'exercicis anteriors, resultats negatius d'exercicis anteriors, resultat de l'exercici corrent (pèrdues o beneficis) i els dividends a compte.
- **Ajustaments per canvis de valor.** Són ajustaments per la revaloració d'inversions financeres mantingudes per a la venda.
- **Subvencions, donacions i llegats no reintegrables.** El Pla General Comptable distingeix entre les subvencions, les donacions i els llegats no reintegrables (no retornables) dels que sí que ho són.

Les subvencions no reintegrables es comptabilitzen inicialment com a ingressos directament imputables al patrimoni net i es van reconeixent en el compte de pèrdues i guanys d'acord amb una base sistemàtica i racional de correlació amb les despeses derivades de la subvenció, la donació o el llegat.

Per exemple, si la subvenció es va destinar a l'adquisició d'una màquina, la dotació a l'amortització de la màquina anirà correlacionada amb l'ingrés pel mateix import en el compte de pèrdues i guanys.

Les subvencions, les donacions i els llegats reintegrables es registren com un passiu exigible més.

1.2.4 El compte de pèrdues i guanys

El compte de pèrdues i guanys es forma mitjançant l'assentament de regularització, pel traspàs dels ingressos i de les despeses meritats en l'exercici.

El resultat de l'exercici, reflectit en el compte de pèrdues i guanys, forma part del patrimoni net de l'empresa, ja que expressa la capacitat d'aquesta per generar recursos a través de la seva activitat.

Si el resultat és positiu (benefici) significa que l'empresa ha aconseguit augmentar els seus recursos, perquè els ingressos meritats en l'exercici han estat superiors a les despeses. Contràriament, si el resultat és negatiu (pèrdua) l'empresa ha disminuït els seus recursos perquè les despeses meritades en l'exercici han estat superiors als ingressos.

També és important conèixer la qualitat del resultat, és a dir, conèixer amb quin tipus d'ingressos i despeses s'ha generat el resultat, i si aquest té el seu origen en l'activitat habitual de l'empresa o procedeix d'operacions de caràcter esporàdic.

El **compte de pèrdues i guanys** es presenta en forma de llista, amb els ingressos o beneficis amb signe positiu i les despeses o pèrdues amb signe negatiu. Classificats tots ells per naturalesa, separant els que corresponen a les activitats continuades dels que corresponen a les activitats interrompudes.

ACTIU	PN I PASSIU
ANC	PN
	Resultat
AC	PNC
	PC

El resultat de l'exercici forma part del PN.

L'estructura bàsica del compte de pèrdues i guanys és la que segueix:

+ Ingressos d'exploació

- Despeses d'exploació

(1) = RESULTAT D'EXPLOTACIÓ (BAII)

+ Ingressos financers

- Despeses financeres

(2) = RESULTAT FINANCER

(1) + (2) = RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (BAI)

- Impost de societats

(3) = RESULTAT DE L'EXERCICI PER OPERACIONS CONTINUADES

(4) +/- RESULTAT NET DE L'EXERCICI PER OPERACIONS INTERROMPUDES

(3) +/- (4) = RESULTAT DE L'EXERCICI

Activitats continuades i activitats interrompudes

Una activitat interrompuda és la derivada d'actius i passius que han estat alienats o classificats com a mantinguts per a la venda, és a dir, que no formen part del negoci habitual de l'empresa (un exemple seria una línia de negoci o una àrea geogràfica de l'explotació que, tot i ser significativa, pot considerar-se separada de la resta). La resta d'ingressos i despeses es considera que es troben vinculats a les activitats continuades (les activitats habituals del negoci de l'empresa).

El resultat d'explotació el formen tots els ingressos i les despeses meritades en l'exercici que no tinguin la consideració de financers, com també altres de caràcter extraordinari, com ara multes i sancions, beneficis o pèrdues derivats de la venda d'immobilitzat o pèrdues per incendis i inundacions.

El resultat financer inclou els ingressos i les despeses relacionades amb les activitats d'inversió i finançament de l'empresa (vegeu la taula 1.3).

Vegeu l'annex "El compte de pèrdues i guanys normal", on trobareu l'estructura completa del compte de pèrdues i guanys amb els comptes que contenen els diferents epígrafs.

Exemple d'elaboració d'un compte de pèrdues i guanys

Una empresa presenta els següents comptes d'ingressos i despeses de l'any 20XX:

TAULA 1.3. Compte de pèrdues i guanys

700	Vendes de mercaderies	70.000
709	Ràpels sobre vendes	3.000
712	Variació d'existències de productes acabats (augment)	4.000
600	Compres de mercaderies	40.000
693	Pèrdues per deteriorament d'existències	13.000
740	Subvencions, donacions i llegats a l'explotació	240.000
640	Sous i salaris	30.000
642	Seguretat social a càrrec de l'empresa	9.000
631	Altres tributs	3.000
681	Amortització immobilitzat material	4.000
760	Ingressos de participacions en instruments de patrimoni	3.400

Es demana que elaboreu el compte de pèrdues i guanys.

Farem servir el model normalitzat de compte de pèrdues i guanys per resoldre l'exercici (vegeu la taula 1.4).

TAULA 1.4. Compte de pèrdues i guanys de l'any 20XX

	(Deure) Haver
A) OPERACIONS CONTINUADES	67.000
1. Import net de la xifra de negocis (70)	67.000
2. Variació d'existències de productes acabats i en curs de fabricació (71)	4.000
3. Treballs realitzats per l'empresa per al seu actiu (73)	
4. Aprovisionaments (62)	(53.000)
a) Consum de mercaderies	(40.000)
b) Consum de matèries primeres i altres matèries consumibles	
c) Deteriorament de mercaderies, matèries primeres i altres aprovisionaments	(13.000)

5. Altres ingressos d'explotació (74) (75)	240.000
a) Subvencions d'explotació incorporades al resultat de l'exercici	240.000
6. Despeses de personal (64)	(39.000)
a) Sous, salaris i similars	(39.000)
7. Altres despeses d'explotació (62) (63) (65)	(3.000)
a) Serveis exteriors	
b) Tributs	(3.000)
c) Pèrdues, deteriorament i variació de provisions per operacions comercials	
d) Altres despeses de gestió corrent	
8. Amortització de l'immobilitzat (68)	(4.000)
9. Imputació de subvencions d'immobilitzat no financer i altres (74)	
10. Excés de provisions	
11. Deteriorament i resultats per venda de l'immobilitzat	
A.1) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	212.000
12. Ingressos financers (76)	3.400
a) De participacions en instruments de patrimoni	3.400
13. Despeses financeres	
14. Variació del valor raonable en instruments financers	
15. Diferències de canvi	
16. Deterioraments i resultats per venda d'instruments financers	
A.2) RESULTAT FINANCER	3.400
A.3) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	215.400
17. Impostos sobre beneficis (63)	64.620
A.4) RESULTAT DE L'EXERCICI PROCEDENT D'OPERACIONS CONTINUADES	
B) OPERACIONS INTERRUMPUDES	
18. Resultat de l'exercici procedent d'operacions interrompudes net d'impostos	
A.5) RESULTAT DE L'EXERCICI	150.780

1.2.5 L'estat de fluxos d'efectiu (EFE)

L'estat de fluxos d'efectiu o de caixa (EFE) constitueix el tercer dels estats comptables que es recullen a la normativa comptable a partir de la implantació

del PGC de 2007. Es tracta d'un compte anual obligatori per a les empreses que presenten els comptes anuals normals (les empreses que poden presentar comptes anuals abreujats no estan obligades a presentar-lo).

L'objectiu d'aquest estat és mostrar les diferents entrades (orígens) i sortides (utilització) d'efectiu, entesos com la tresoreria i altres actius líquids equivalents que han circulat per l'empresa durant un període de temps determinat, d'acord amb les activitats que desenvolupa l'empresa (d'explotació, d'inversió o de finançament) i indicant la variació neta que han sofert.

A través de l'**estat de fluxos d'efectiu** (EFE) es pretén conèixer d'on s'han obtingut els recursos financers líquids i on han anat a parar, o bé com els ha aplicat l'empresa.

Les característiques de l'EFE es dedueixen de la seva pròpia definició, i són:

- És un estat històric, ja que ens remuntem, o partim, dels fluxos d'efectiu d'un exercici econòmic ja tancat.
- És un estat dinàmic, ja que recull fluxos de tresoreria i no saldos (cobraments i pagaments reals de diner).
- A través de l'EFE podem identificar els diferents tipus d'efectiu d'acord amb l'activitat que desenvolupa l'empresa (activitats d'explotació, d'inversió i de finançament).

Concepte d'efectiu

Quan parlem d'efectiu ens estem referint als imports de caixa i bancs, dipòsits a la vista, descoberts en compte, préstecs i crèdits amb venciment inferior a tres mesos i inversions financeres en valors mobiliaris de col·locació que no han assolit els tres mesos. És a dir, els actius de l'empresa (tresoreria o disponible) que representen diner en metàl·lic o que poden ser fàcilment convertibles en metàl·lic, també anomenats diner o "quasidiner".

Les empreses, en general, desenvolupen dos tipus d'activitat: l'econòmica i la financera.

L'**activitat econòmica** recull les operacions que impliquen intercanvi o transacció diferent del diner. Per exemple, la compra de matèria primera, la prestació d'un servei, la compra d'un actiu fix, etc. En tots aquests casos existeix una transmissió relacionada amb un actiu o un servei diferent del diner. No obstant això, aquestes activitats sempre es traduiran en un moviment de diner (d'entrada o de sortida) que afavorirà l'intercanvi.

Per **activitat financera** s'entén el conjunt d'operacions que suposen per a l'empresa transacció de diner o equivalent al diner. Per exemple, l'aportació de capital pels propietaris de l'empresa, la devolució d'un préstec, el pagament d'un dividend o el pagament d'interessos.

La variació de tresoreria de l'empresa durant l'exercici es produeix justament pels cobraments i els pagaments originats com a conseqüència de les operacions que hem descrit.

L'activitat econòmica es desenvolupa en dos àmbits: activitat econòmica d'explotació i activitat econòmica d'inversió. I l'activitat financera, per contra, es relaciona amb la captació de recursos i l'obtenció i la cancel·lació de préstecs (ja siguin provinents dels mateixos propietaris o vinguin de tercers).

Finalment, també cal anomenar com una sortida més de diner l'efecte de l'impost sobre el benefici al qual es troben sotmeses les activitats de les empreses.

1.2.6 L'estat de canvis en el patrimoni net

Els fets econòmics que modifiquen el valor del patrimoni net d'un negoci poden tenir l'origen en tres causes diferents:

- El resultat de l'exercici econòmic, que normalment es reflecteix en el compte de pèrdues i guanys.
- Les operacions que l'empresa efectua amb els accionistes propietaris: aportacions inicials, ampliacions o reduccions de capital social, retirades de recursos patrimonials, etc.
- Les correccions i els ajustaments valoratius en elements patrimonials.

L'estat de canvis en el patrimoni net (ECPN) és un document que informa sobre les variacions produïdes en relació amb el finançament que no són deutes, així com del detall i la valoració corresponents.

L'ECPN del PGC conté dues parts:

- La primera integra la totalitat dels ingressos i les despeses, tant els que s'inclouen en el compte de pèrdues i guanys com els que s'anoten directament en el patrimoni net, com per exemple les subvencions de capital (A. Estat d'ingressos i despeses reconegudes).
- En la segona part s'inclouen els ingressos i les despeses reconegudes més la resta d'operacions amb els propietaris de l'empresa (B. Estat total de canvis en el patrimoni net).

Vegeu l'annex "Estat de canvis en el patrimoni net normal", on trobareu l'estructura completa de l'ECPN.

1.2.7 La memòria

La memòria aclareix i amplia la informació continguda en el balanç de situació, en el compte de pèrdues i guanys, en l'estat de canvis en el patrimoni net i en l'estat de fluxos d'efectiu.

La finalitat de la memòria és contribuir a donar la imatge fidel de la situació financera de l'empresa i dels seus resultats i facilitar la comprensió d'aquesta als usuaris de la informació comptable.

El model de memòria que proposa el Pla General Comptable recull la informació mínima a complimentar per facilitar la comprensió dels altres documents que

integren els comptes anuals. Tanmateix, no serà necessari presentar determinada informació que es demana en alguns apartats si aquesta no és significativa, i s'haurà d'afegir qualsevol altra informació que, tot i no ser sol·licitada, contribueixi a explicar millor alguna dada expressada en la resta de comptes anuals i sigui important per mostrar als usuaris la imatge fidel del patrimoni de l'empresa.

El model normal de memòria es divideix en 25 apartats o notes:

- activitat de l'empresa
- bases de presentació dels comptes anuals
- aplicació de resultats
- normes de registre i valoració
- immobilitzat material
- inversions immobiliàries
- immobilitzat intangible
- arrendaments i altres operacions de naturalesa similar
- instruments financers
- existències
- moneda estrangera
- situació fiscal
- ingressos i despeses
- provisions i contingències
- informació sobre el medi ambient
- retribucions a llarg termini al personal
- transaccions i pagaments basats en instruments de patrimoni
- subvencions, donacions i llegats
- combinacions de negocis
- negocis conjunts
- actius no corrents mantinguts per a la venda i operacions interrompudes
- fets posteriors al tancament
- operacions amb parts vinculades
- altra informació
- informació segmentada

La memòria proporciona una informació imprescindible per analitzar els comptes d'una empresa. L'analista pot obtenir dades d'interès, com ara:

- Dades útils per analitzar la composició del patrimoni net i passiu de l'empresa: subvencions, provisions, deutes no comercials i altres passius contingents.
- Dades complementàries per a l'anàlisi de la fiscalitat de l'empresa.
- Dades per aprofundir en l'anàlisi economicofinancera de l'empresa, com ara transaccions en moneda estrangera, evolució de la plantilla, resultats extraordinaris, resultats d'exercicis anteriors...
- Distribució geogràfica i per segments de negoci de la xifra de vendes de l'empresa.

En la memòria es poden trobar altres informes d'interès:

- Proposta d'aplicació de resultats. El text refós de la Llei de societats anònimes (TRLISA) estableix l'obligació per part dels administradors de formular, a més dels comptes anuals, una proposta d'aplicació de resultats. Aquest estat es configura com a independent en els comptes anuals.
- Informació sobre instruments financers. Detalla la naturalesa i les categories dels instruments financers.
- Informació mediambiental. La memòria informa sobre tots els actius adquirits relacionats amb l'activitat mediambiental descrivint el risc, les despeses i les provisions que originen. En les notes 14 (provisions i contingències) i 15 (informació mediambiental) es detalla la informació mediambiental obligatòria que han de revelar totes les empreses.

1.2.8 Els models abreujats de comptes anuals

Les diferents dimensions i característiques de les empreses fan molt difícil que un sol model de comptes anuals sigui adequat per a qualsevol tipus d'empresa. Per aquest motiu, el PGC de 2007 presenta, a més dels models normals de comptes anuals, models abreujats i models expressament indicats per a pimes.

Les empreses que compleixen almenys dos dels següents requisits durant dos exercicis consecutius poden presentar els seus comptes anuals abreujats:

- Balanç, estat de canvis en el patrimoni net i memòria abreujats/pime.
 - Actiu no superior a 2.850.000 €.
 - Import net de la xifra de negocis no superior a 5.700.000 €.
 - Nombre mitjà de treballadors no superior a 50.

El balanç, l'estat de canvis en el patrimoni net i la memòria abreujades són coincidents amb aquests mateixos models de comptes indicats expressament per a pimes.

- Compte de pèrdues i guanys abreujat.
 - Actiu no superior a 11.400.000 €.
 - Import net de la xifra de negocis no superior a 22.800.000 €.
 - Nombre mitjà de treballadors no superior a 250.

L'estat de fluxos d'efectiu no és obligatori per a les empreses que poden presentar els comptes anuals abreujats. No obstant això, totes aquelles empreses que desitgin incorporar un estat de fluxos d'efectiu als seus comptes anuals l'hauran d'elaborar en base als criteris establerts en el RD 1514/2007, de 16 de novembre, d'aprovació del Pla General de Comptabilitat, és a dir, d'acord amb les bases del Pla General Comptable normal.

Si durant dos anys consecutius una societat deixa de complir dos dels tres requisits anteriors, en data de tancament haurà de presentar la seva informació comptable mitjançant el model normal de comptes anuals.

Els models abreujats que proposa el Pla General de Comptabilitat són una síntesi dels models normals. D'aquesta manera, les empreses més petites poden presentar comptes més adequats al volum i al tipus d'operacions que realitzen.

Les societats que cotitzen en mercats regulats de la UE no poden formular comptes anuals abreujats encara que reuneixin els requisits apuntats més amunt.

El Reial decret 1515/07 que aprova el PGC de pimes estableix uns criteris de valoració i registre comptable encara més simplificats per a entitats de dimensions molt reduïdes. En aquest sentit, s'entén per una entitat de dimensions reduïdes aquella que hagi optat per aplicar el PGC de pimes i durant dos anys consecutius compleixi, en data de tancament dels respectius exercicis, almenys dues de les condicions següents:

- Que el total de partides de l'actiu no superi el milió d'euros.
- Que l'import net de la xifra anual del negoci no superi els 2 milions d'euros.
- Que la mitjana de treballadors empleats durant l'exercici no sigui superior a 10.

La figura 1.4 mostra un resum dels tres models de comptes existents i de les condicions per a la presentació de cadascun d'aquests.

Podeu consultar els models abreujats de comptes anuals, balanç de situació abreujat, compte de pèrdues abreujat, estat de canvis en el patrimoni net abreujat i memòria abreujada en l'annex "Models de comptes anuals abreujats/pimes".

FIGURA 1.4. Condicions de presentació dels diferents models de comptes anuals

MODELS DE COMPTES ANUALS	MODEL PIME		MODEL ABREUJAT		MODEL NORMAL
	Micro-empresa	Resta PIME			
	Balanç, compte de PiG, ECPN i memòria		Balanç, ECPN i memòria	Compte de PiG	Balanç, compte de PiG, ECPN, EFE i memòria
CONDICIONS:	Per presentar aquests models PIME les societats han de reunir durant dos exercicis consecutius almenys dues de les tres condicions següents:		Per presentar els models abreujats les societats han de reunir durant dos exercicis consecutius almenys dues de les tres condicions següents:		La resta de societats
Total actiu (€)	< 1.000.000	< 2.850.000	< 2.850.000	< 11.400.000	
Import net de la xifra del negoci (vendes en €)	< 2.000.000	< 5.700.000	< 5.700.000	< 22.800.000	
Nombre de treballadors	< 10	< 50	< 50	< 250	

Podeu consultar l'annex "Compte de pèrdues i guanys pime", on s'amplia aquest document.

2. Objectius i metodologia comptable

Per poder prendre decisions, les empreses necessiten uns instruments que els permetin obtenir dades objectives, per això fan servir la comptabilitat. La comptabilitat els permet conèixer i valorar el seu patrimoni i veure quina és la seva evolució en el temps.

2.1 Concepte i objectiu de la comptabilitat

La comptabilitat no és res més que una metodologia. Això vol dir que és una manera de fer, d'organitzar, de classificar...

Suport per entendre la comptabilitat

Quan algú decideix treure's el carnet de conduir no posa en dubte que s'ha d'estudiar el codi de circulació per saber quines són les normes que s'han de complir. En comptabilitat passa exactament el mateix: per començar s'han d'estudiar les normes que s'han de complir per poder comptabilitzar adequadament.

El **mètode comptable** pretén reflectir la imatge fidel del patrimoni en qualsevol moment, seguint unes normes durant el procés comptable.

2.1.1 Concepte de la comptabilitat

La comptabilitat és un seguit de normes que serveixen per registrar, sintetitzar i mesurar el patrimoni d'una empresa amb la finalitat de poder interpretar els resultats i conèixer-ne la situació econòmica i financera.

Aquesta informació no només ha de ser útil a l'empresa, sinó que ha de servir per informar terceres persones que hi estan relacionades.

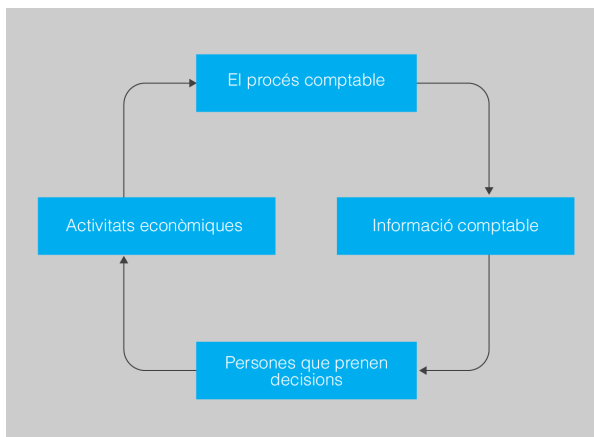
A la figura 2.1 podem veure com la comptabilitat uneix els qui prenen decisions amb la informació comptable.

La informació comptable s'extreu d'una sèrie de documents habituals en el món de l'empresa com serien factures, extractes de comptes, contractes, rebuts, nòmines, etc.

Destinataris de la informació comptable

Són:

- els directius de l'empresa
- els accionistes
- l'Administració pública
- els proveïdors, creditors i clients
- els treballadors
- les entitats financeres

FIGURA 2.1. Procés comptable

2.1.2 Finalitat de la comptabilitat

Exercici econòmic

Període de temps entre dos balanços consecutius. És la unitat de mesura comptable de la vida de l'empresa. Normalment són 12 mesos, que no han de coincidir amb l'any civil i que equivalen a l'any comptable o econòmic.

La comptabilitat té diverses finalitats: mostrar la situació a l'inici de l'exercici econòmic, oferir informació de les variacions del patrimoni durant l'exercici, determinar el benefici o pèrdua de l'exercici i informar de la situació econòmica i financera en finalitzar l'exercici.

2.2 L'actiu, el passiu i el patrimoni net d'una empresa

Aquests conceptes ens serviran per definir i classificar segons la seva naturalesa els elements que formen part de l'empresa i que conjuntament constituïran el patrimoni.

No podem posar en el mateix sac un edifici propietat de l'empresa que és utilitzat per portar a terme la seva activitat que els diners que l'empresa té en el compte corrent bancari; per tant, els hem de classificar segons determinats criteris.

2.2.1 Descripció del patrimoni

Per desenvolupar la seva activitat, tota empresa ha de disposar d'una sèrie d'elements que li són del tot necessaris.

Depenent del tipus d'activitat, les empreses poden requerir edificis, màquines, taules, cadires, ordinadors... A més, per fer front a aquestes inversions moltes vegades necessita recórrer a entitats financeres per demanar préstecs. També és una pràctica habitual que les operacions comercials entre empreses es facin amb pagaments ajornats; d'això se'n diu *treballar a crèdit*.

Amb tot aquest seguit d'activitats, a més de veure que s'utilitzen béns materials, també podem veure que es generen obligacions de pagament (un deute que tenim

amb el banc, amb proveïdors...) i drets de cobrament (les quantitats que ens deuen els clients...).

Definim el **patrimoni** com el conjunt de béns, drets i obligacions degudament valorats de què disposa l'empresa per dur a terme la seva activitat.

Aquest conjunt de béns, drets i obligacions constitueixen els mitjans econòmics i financers per aconseguir els seus objectius. Els elements que formen el patrimoni reben el nom d'*elements patrimonials* (taula 2.1).

Les empreses, ja siguin comercials, industrials o de serveis, necessiten un patrimoni per poder existir. Aquest patrimoni sorgeix de les aportacions dels accionistes en el procés de creació d'una empresa i es pot ampliar a mesura que aquesta creix.

Les aportacions fetes pels accionistes són les fonts de finançament.

TAULA 2.1. Classes d'elements patrimonials

Element	Descripció	Exemples
Béns	Elements materials o immaterials que són de l'empresa i que serveixen per dur a terme l'activitat.	Terrenys Edificis Vehicles Màquines Ordinadors Diners en efectiu Diners al banc
Drets	Deutes pendents de cobrament i drets d'ús a favor de l'empresa	Factures pendents de cobrament dels nostres clients Lletres pendents de cobrament Préstecs concedits
Obligacions	Deutes que l'empresa ha de pagar a terceres persones	Factures pendents de pagament als nostres proveïdors Lletres pendents de pagament Préstecs bancaris

Anàlisi dels elements patrimonials

Una vegada identificats els elements patrimonials d'una empresa, els que presenten característiques similars es poden agrupar en blocs homogenis, que reben el nom de *masses patrimonials*. Podem distingir tres grans masses patrimonials:

- **1. Actiu:** està format per tots els elements patrimonials que representen un bé propietat de l'empresa o amb dret de cobrament. Exemples d'elements patrimonials d'actiu són un edifici propietat de l'empresa, un ordinador propietat de l'empresa, les mercaderies que hi ha al magatzem, els diners que hi ha a la caixa forta, els diners que hi ha al compte corrent bancari...
- **2. Passiu no exigible,** que també rep el nom de *patrimoni net*. El formen els elements patrimonials que recullen les aportacions dels socis de l'empresa, els beneficis que no s'han distribuït...
- **3. Passiu exigible,** que està format per les obligacions de pagament i recull

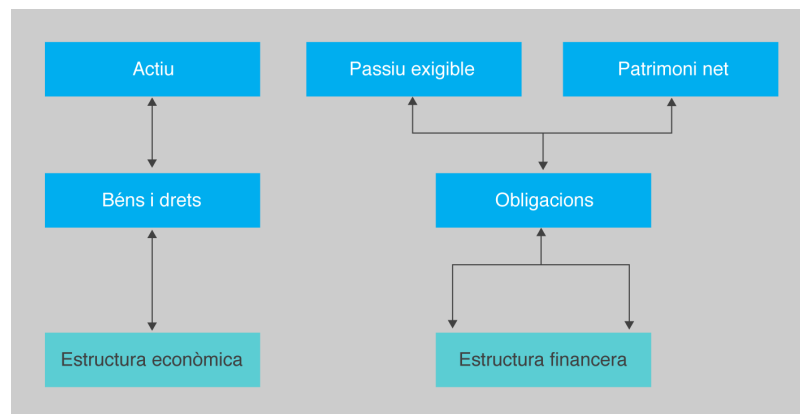
els deutes generats per l'empresa. En aquest bloc trobarem les factures pendents de pagament a proveïdors, les lletres pendents de pagament...

El patrimoni pot presentar les estructures següents:

- **L'estructura econòmica:** està formada pel conjunt de béns de què disposa l'empresa i els drets de cobrament que es convertiran en béns en un futur (anomenats *inversions*).
- **L'estructura financera:** està formada pels recursos propis de l'empresa i els recursos aliens que permeten adquirir els elements que l'empresa necessita (reben el nom de *fonts de finançament*).

Des del punt de vista comptable, podem representar el patrimoni segons la figura 2.2.

FIGURA 2.2. Representació del patrimoni



L'equilibri patrimonial

Relacionant els conceptes d'estructura econòmica i d'estructura financera podem arribar a la conclusió que l'equació fonamental del patrimoni és la suma dels béns més els drets menys les obligacions.

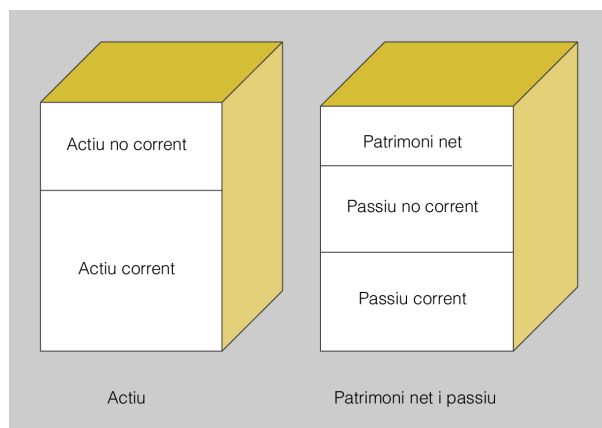
$$\text{Actiu} = \text{passiu exigible} + \text{patrimoni net.}$$

Per tant:

$$\text{Patrimoni net} = \text{actiu} - \text{passiu exigible.}$$

La diferència entre els béns i els drets de l'empresa i les obligacions d'aquesta amb tercers serà el net patrimonial o patrimoni net (és el mateix).

El net patrimonial pertany al propietari de l'empresa i constitueix l'autèntica riquesa neta de què disposa i en conseqüència s'ha de considerar l'aportació neta dels propietaris a l'empresa (figura 2.3).

FIGURA 2.3. Composició de l'actiu i del patrimoni net i passiu

Classificació dels elements patrimonials

Les masses patrimonials d'actiu, passiu exigible i patrimoni net es poden dividir a la vegada en submasses (taula 2.2).

TAULA 2.2. Classificació dels elements patrimonials

Actiu	Patrimoni net i passiu
Actiu no corrent: Immobilitzat intangible Immobilitzat material Inversions financeres a llarg termini	Patrimoni net: Capital Autofinançament
Actiu corrent: Existències Realitzable Disponible	Passiu exigible: Passiu no corrent Passiu corrent

Actiu

La terminologia comptable denomina *actiu* el conjunt de béns i drets. Tot el que s'ha comprat perquè l'empresa funcioni (màquines, cotxes, patents, mercaderies, etc.) constitueix l'actiu.

El conjunt d'aplicacions o com s'han emprat els diners conformen l'**actiu de l'empresa**. L'actiu és el conjunt de béns i drets de l'empresa. És l'estructura econòmica.

Actiu = actiu no corrent + actiu corrent.

Dins de l'actiu podem trobar l'actiu no corrent i l'actiu corrent:

- **Actiu no corrent:** està format pels elements de naturalesa duradora i que no es poden convertir fàcilment en efectiu. Es divideix en:
 - **Immobilitzat intangible:** elements patrimonials immaterials però que es poden valorar econòmicament; per exemple, els programes informàtics que fa servir l'empresa (ContaSOL, Contaplus...).
 - **Immobilitzat material:** elements materials que formen part del patrimoni empresarial d'una manera més o menys permanent; per

Llarg termini: períodes superiors a un any. Curt termini: períodes iguals o inferiors a un any.

exemple, les màquines que té per produir, les furgonetes o els camions que utilitza per al transport, els ordinadors, etc.

- **Inversions financeres a llarg termini:** totes les inversions fetes per l'empresa amb un termini superior a un any; per exemple, un préstec concedit per l'empresa que s'ha de retornar en tres anys.
- **Actiu corrent:** està format per tots els elements patrimonials que representen diners o que l'empresa podrà convertir fàcilment en efectiu a curt termini i que li permetran desenvolupar la seva activitat. Es divideix en:
 - **Existències:** tots els elements patrimonials destinats per l'empresa a la venda o transformació; per exemple, les matèries primeres que han de ser transformades en la producció que hi ha al magatzem, les mercaderies acabades que hi ha per vendre al magatzem, etc.
 - **Deutors comercials:** drets de cobrament que l'empresa pot convertir en diners en efectiu en un període breu de temps; per exemple, les factures de clients que tenim pendents de cobrament.
 - **Inversions financeres a curt termini:** inversions dutes a terme per l'empresa amb un termini igual o inferior a un any; per exemple, l'adquisició d'accions d'una altra empresa per un període inferior a un any.
 - **Efectiu:** diners o elements patrimonials de liquiditat immediata; per exemple, els diners dipositats al compte corrent bancari o els diners que hi ha a la caixa de l'empresa.

Passiu exigible i patrimoni net

El **net** o **net patrimonial** és el conjunt d'elements que recullen els fons que l'empresari, els accionistes o els socis han aportat a la unitat econòmica. També són net patrimonial els beneficis generats per l'empresa no distribuïts. Això es denomina *finançament propi* o *recursos propis*.

Actiu = passiu exigible + net patrimonial.

Actiu = patrimoni net i passiu.

El patrimoni net es divideix en:

- **Capital:** està format per les aportacions efectuades pels propietaris de l'empresa; per exemple, dues persones decideixen formar una empresa, i com a aportació inicial inverteixen 5.000 € cadascun; el capital social d'aquesta empresa serà de 10.000 €.
- **Reserves:** són els beneficis obtinguts per l'empresa en exercicis anteriors i que no han estat distribuïts entre els propietaris. Aquests beneficis romanen a l'empresa en forma de reserves.
- **Resultats pendents d'aplicació:** representen els resultats, amb signe positiu o negatiu, d'exercicis anteriors pendents d'aplicació o destí.

- **Subvencions, donacions i llegats rebuts:** representen les subvencions rebudes que no es poden retornar, atorgades per tercers distints dels propietaris.

Passiu exigible

Està format pel conjunt d'obligacions de pagament que té l'empresa amb terceres persones:

- **Patrimoni net:** és el benefici no distribuït, que també rep el nom de *reserves*. Per exemple, imaginem una empresa que té uns beneficis de 4.000 € el primer any i es decideix que se'n repartirà el 25%, és a dir 1.000 €, i els 3.000 € restants es quedaran com a reserva per a inversions futures.
- **Passiu no corrent:** recull els deutes generats per l'empresa, generalment per finançar l'actiu no corrent, amb uns venciments que superen els dotze mesos. Per exemple, un préstec sol·licitat a un banc i que s'ha de retornar al cap de cinc anys.
- **Passiu corrent:** són els deutes que genera l'empresa per cobrir les necessitats immediates, els deutes a curt termini. Per exemple, les factures pendents de pagament (proveïdors), les lletres pendents de pagament (efectes comercials a pagar).

Els elements patrimonials s'ordenen de la manera següent: l'actiu, de menys a més liquiditat, i el passiu, de menys a més exigibilitat.

2.3 L'inventari: normativa legal, classes, elaboració i estructura

L'inventari és una relació detallada dels elements patrimonials d'una empresa en un moment donat. Fer un inventari consisteix a fer un recompte físic de tots els elements que formen part del patrimoni de l'empresa. S'ha de tenir en compte que no tan sols es tracta de fer el recompte dels béns, sinó que també s'ha de fer de tots els drets i les obligacions. Les dades obtingudes de l'inventari s'han d'anotar en un document que també rep el nom d'*inventari* (figura 2.4).

Cal considerar que una cosa és l'**inventari recompte** i una altra, l'**inventari document**. Per fer l'inventari document és necessari haver fet abans l'inventari recompte. La llista ha de ser:

- **Detallada.** Hi han de ser tots els elements que tingui l'empresa. En el cas que es parli de mercaderies, hi hauran de ser totes, especificades per nom i referència. Si es tracta de mobiliari, també hi haurà de ser tot, especificant de quin tipus es tracta, si són cadires, taules, etc., amb la marca i la referència de cada article.
- **Valorada.** Tots els elements que hi ha a l'inventari han d'estar valorats quantitativament. S'hi ha de detallar el preu unitari de cada element i el seu valor total.

Els elements patrimonials s'han d'organitzar de la manera següent: d'una banda, els béns i drets com a **actiu**, i de l'altra, les obligacions com a **passiu**.

La diferència entre actiu i passiu ens donarà el **patrimoni net**.

FIGURA 2.4. Model d'inventari

INVENTARI núm. 5				
Data: 1 de gener de 20X0				
Nom: BLLP, SA				
Domicili: Gran via, 17, 087009, Barcelona				
Unitats	Concepte	Preu/unitat	Parcial	Total
ACTIU				
	Caixa			2.000,00 €
	Diners en efectiu		2.000,00 €	
	Bancs compte corrent			14.000,00 €
	Banc CASH		14.000,00 €	
	Clients			1.200,00 €
	Sr. Vilanova		300,00 €	
	Sr. Torres		700,00 €	
	Sr. Montbrío		200,00 €	
	Mercaderies			4.000,00 €
100	Producte A, ref. 319	6,00 €	600,00 €	
75	Producte B, ref.217	22,00 €	1.650,00 €	
50	Producte C, ref. 324	20,00 €	1.000,00 €	
15	Producte D, ref. 113	50,00 €	750,00 €	
	Construccions			150.000,00 €
	Local		150.000,00 €	
	Total ACTIU			171.200,00 €
PASSIU				
	Proveïdors			3.000,00 €
	Boxis, SA		3.000,00 €	
	Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit			15.000,00 €
	Préstec del Banc CRASH		15.000,00 €	
	Total PASSIU			18.000,00 €
	Actiu		171200	
	Passiu		18.000,00 €	
	Patrimoni net		153200	

Certifico que el capital aportat pels socis de l'empresa és de **cent cinquanta-tres mil dos cents euros**

Signatura: 

Exemple d'un altre model d'inventari

Una empresa dedicada a la venda de pilotes de futbol presenta el patrimoni següent. Confecciona l'inventari núm. 3 classificat per masses patrimonials.

Diners en efectiu:

- 2 bitllets de 500 €
- 25 bitllets de 50 €
- 30 bitllets de 20 €
- 12 bitllets de 10 €
- 15 bitllets de 5 €

Disponible en els comptes corrents:

- BBVA: 17.000 €
- La Caixa: 22.300 €

Deutes de clients documentats amb factures:

- Piqué, SA: 2.200 €
- Pujol, SL: 2.250 €

Deutes de clients documentats amb lletres de canvi:

- Infesta, SA: 3.350 €

Flota de furgonetes:

- Furgoneta A: 12.000 €
- Furgoneta B: 14.000 €
- Furgoneta C: 9.750 €

Ordinadors per al personal de l'empresa:

- 3 ordinadors de sobretaula: 950 € c. u.

Mobiliari d'oficina:

- 3 taules: 750 € c. u.
- 7 cadires: 210 € c. u.

Material divers: 1.250 €

Terrenys propietat de l'empresa:

- Terreny destinat a aparcament de la flota: 45.000 €

Deutes a llarg termini a proveïdors d'immobilitzat:

- Mannan, SA: 7.250 €
- Intimatori, SL: 3.482 €

Deutes pendents a proveïdors documentats amb factures:

- Saqui, SA: 17.325 €
- Turdetània, SA: 8.190 €

Deute a la Seguretat Social:

- Cotitzacions a càrrec de l'empresa: 1.466 €

Deute a la Hisenda pública:

- Retencions practicades als treballadors: 1.002 €

Capital social: ?

La confecció d'aquest inventari seria com es mostra a la taula 2.3, la taula 2.4 i la taula 2.5.

TAULA 2.3. Exemple d'inventari (ACTIU)

ACTIU Compte	Unitats	Concepte	Preu unitat	Suma parcial	Suma total
Caixa, euros					3.045
	2	Bitllets de 500 €	500	1.000	
	25	Bitllets de 50 €	50	1.250	
	30	Bitllets de 20 €	20	600	
	12	Bitllets de 10 €	10	120	
	15	Bitllets de 5 €	5	75	
Bancs compte corrent					39.300
		Compte al BBVA		17.000	
		Compte a La Caixa		22.300	
Clients					4.450
		Piqué, SA		2.200	
		Pujol, SL		2.250	
Clients efectes a cobrar					3.350
		Infesta, SA		3.350	
Elements de transport					35.750
	1	Furgoneta A	12.000	12.000	
	1	Furgoneta B	14.000	14.000	
	1	Furgoneta C	9.750	9.750	
Equips per a processos d'informació					2.850
	3	Ordinadors sobretaula		950	
Mobiliari d'oficina					4.970
	3	Taules	750	2.250	
	7	Cadires	210	1.470	
		Material divers	1.250	1.250	
Terrenys i béns naturals					45.000
		Terreny destinat a aparcament de la flota	45.000		
TOTAL ACTIU					138.715

TAULA 2.4. Exemple d'inventari (PASSIU)

PASSIU Compte	Unitats	Concepte	Preu unitat	Suma parcial	Suma total
Proveïdors d'immobilitzat a ll/t					10.732
		Mannan, SA		7.250	
		Intimatori, SL		3.482	
Organismes de la Seguretat Social creditora					1.466
		Cotitzacions a càrrec de l'empresa		1.466	
Hisenda pública creditora					1.002
		Retencions practicades als treballadors		1.002	
Proveïdors					25.515
		Saqui, SA		17.325	
		Turdetània, SA		8.190	
TOTAL PASSIU					38.715

TAULA 2.5. Exemple d'inventari (patrimoni net)

PATRIMONI NET Compte	Unitats	Concepte	Preu unitat	Suma parcial	Suma total
Capital social					100.000
TOTAL PATRIMONI NET					100.000

2.4 El balanç de situació per masses patrimonials

El balanç és un document comptable molt important, ja que mostra la situació de l'empresa en un moment donat. La diferència entre el balanç i el patrimoni és que en aquest darrer es mostra el que té i deu l'empresa, però sense valorar, i en el balanç cal que aquests elements estiguin valorats.

El **balanç de situació** és un document comptable en el qual els elements comptables que formen el patrimoni de l'empresa estan agrupats per masses patrimonials i donen informació tant econòmica com financera d'aquesta.

El balanç de situació presenta l'estructura de la taula 2.6.

TAULA 2.6. Estructura del balanç

Actiu	Patrimoni net i passiu
Actiu no corrent	Patrimoni net
Immobilitzat intangible	Capital
Immobilitzat material	No corrent
Inversions financeres a ll/t	
Actiu corrent	Passiu exigible
Existències	Corrent
Realitzable	
Disponible	

Tenim, d'una banda, l'actiu o **estructura econòmica** de l'empresa. Entenem per estructura econòmica els elements patrimonials que s'han aconseguit amb els recursos financers obtinguts per l'empresa. De l'altra, tenim el passiu i el patrimoni net, que ens subministren informació de com s'han aconseguit aquests recursos financers. Formen l'**estructura financera**.

Tipus de recursos financers:

- propis
- aliens

La informació que facilita el balanç pot concretar-se en:

- Coneixement de la situació de l'empresa mitjançant la composició o estructura del patrimoni. El balanç posa de manifest l'estat de salut de l'empresa.
- Determinació del resultat corresponent al període que el balanç tanca.
- Possibilitat de conèixer la marxa o evolució de l'empresa, per comparació d'altres balanços anteriors.
- Possibilitat d'analitzar els seus components mitjançant l'aplicació de tècniques concretes.

Exemple de balanç de situació

Imagineu una altra empresa Chips, SA, que posseeix uns terrenys valorats en 2.000 €, maquinària valorada en 3.500 € i 1.000 € en un compte corrent bancari.

L'empresa va demanar un préstec al banc de 2.000 € a tornar als 10 anys, i deu a la immobiliària a qui va comprar els terrenys 1.500 € a pagar dintre de 6 mesos.

La diferència entre l'actiu i passiu és el net patrimonial repartit a parts iguals entre capital i reserves.

A la taula 2.7 teniu el seu balanç:

TAULA 2.7. Balanç de situació

Actiu	Import
Actiu no corrent	
Terrenys	2.000
Maquinària	3.500

Actiu corrent	
Compte corrent bancari	1.000
Total actiu	6.500
Passiu i net patrimonial	Import
Net patrimonial	
Capital	1.500
Reserves	1.500
Passiu no corrent	
Deutes a llarg termini	2.000
Passiu corrent	
Deute a curt termini	1.500
Total passiu	6.500

En el moment de realitzar un balanç s'ha de tenir present que:

- L'actiu s'ordena de menor a major grau de liquiditat.
- El passiu s'ordena de menys a més grau d'exigibilitat.
- Moltes vegades figuren les xifres de l'any en curs i les de l'any anterior.

Diferències entre inventari i balanç

Tant l'inventari com el balanç representen el patrimoni de l'empresa en un moment determinat, però la manera de fer-ho és diferent.

A l'inventari, els elements patrimonials que formen l'actiu hi figuren en forma de llista sota els que formen el passiu, i per la diferència de tots dos es calcula el patrimoni net.

L'estructura del balanç ha d'estar d'acord amb l'equació fonamental del patrimoni.
 $\text{Passiu net} = \text{actiu} - \text{passiu exigible}$.

2.5 Metodologia comptable

La comptabilitat no és res més que una metodologia. Això vol dir que és una manera de fer, d'organitzar, de classificar...

El **mètode comptable** pretén reflectir la imatge fidel del patrimoni en qualsevol moment, seguint unes normes durant el procés comptable.

Per poder comprendre el mètode comptable hem de pensar en les qüestions següents:

- Què comptabilitzar. Comptabilitzarem les operacions que representen una variació del patrimoni de l'empresa. Aquestes operacions les anomenarem *fets comptables*.

- Com es representen i mesuren les variacions dels elements patrimonials.
- Quin mètode s'ha de fer servir per registrar les operacions comptables.
- On hem d'anotar les operacions comptables.
- Quines són les operacions que incidiran en el resultat de l'empresa.
- Des d'un punt de vista quantitatiu, com comprovarem el registre de les operacions comptables.

Els **fets comptables** representen les variacions significatives del patrimoni. En qualsevol fet comptable hi intervindran com a mínim dos elements patrimonials. Podem classificar els fets comptables en:

- **Fets comptables simples:** quan hi intervenen només dos elements patrimonials. Per exemple, l'empresa decideix comprar un ordinador i el paga al comptat en efectiu; els elements patrimonials que hi intervenen són ordinador i caixa.
- **Fets comptables compostos:** quan hi intervenen més de dos elements patrimonials. Per exemple, l'empresa decideix comprar un ordinador, en paga la meitat al comptat en efectiu i l'altra meitat amb un xec. Els elements patrimonials que hi intervenen són ordinador, caixa i bancs.

Per poder registrar els fets comptables es fa necessari que hi hagi **documents justificatius**, que serviran per obtenir la informació sobre l'operació, com per exemple una factura, un rebut, una lletra de canvi, un pagaré, la nòmina dels treballadors... Aquests documents serveixen per registrar variacions en el patrimoni empresarial.

2.5.1 El compte

En el desenvolupament dels fets econòmics de l'empresa ens trobem els fets comptables. Aquests poden afectar els elements que configuren el patrimoni empresarial augmentant-los o bé disminuint-los.

Les combinacions de moviments d'elements d'actiu, passiu o net patrimonial són múltiples. De vegades ens interessarà veure com influeixen en el conjunt del patrimoni, i d'altres ens interessa saber el moviment d'un element en concret.

És per aquesta raó que la comptabilitat ha previst un instrument conceptual de representació de cada element patrimonial denominat **compte**.

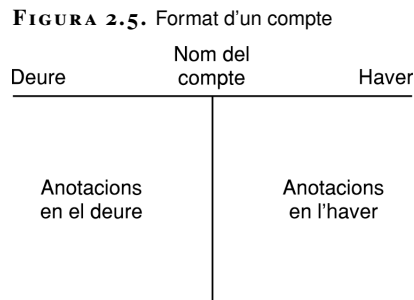
El **compte** és un instrument comptable bàsic que té per objecte representar tots i cadascun dels elements patrimonials individualment, cosa que possibilita valorar-ne en tot moment la situació, així com analitzar les variacions que ha tingut com a conseqüència dels fets comptables de l'empresa.

Estructura dels comptes

El compte és l'eina bàsica utilitzada per la comptabilitat per representar un element patrimonial o un conjunt d'elements patrimonials. En un compte hi ha dues parts clarament diferenciades: el **deure** és la part esquerra d'un compte i l'**haver**, la part dreta.

Esquemàticament, el compte es representa en forma de **T**, que rep el nom de *creueta* (figura 2.5).

Les parts del compte reben el nom de *deure* i *haver*, independentment del significat de les paraules *deure* i *haver*.



Depenent de la massa patrimonial, l'actiu, el passiu o el net patrimonial, a la qual pertanyi l'element patrimonial que representa el compte, els augments de valor s'anotaran al deure o a l'haver, i les disminucions al revés.

A cada compte li correspon un nombre de tres o quatre dígits que l'identifica, de manera que a comptes diferents corresponen codis diferents. Aquest codi està establert en el **Pla General de Comptabilitat**.

2.5.2 Terminologia d'un compte

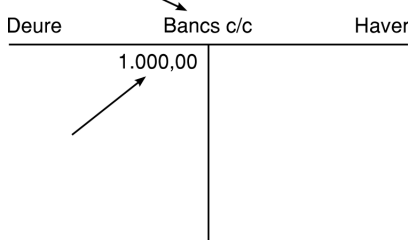
La comptabilitat, com moltes altres matèries, es val d'un vocabulari ple de termes i tecnicismes molt específics. Per poder-nos-hi introduir més fàcilment ho farem a través d'exemples:

- **Obrir un compte:** és posar-hi el títol i fer-hi la primera anotació.

Exemple d'obertura d'un compte

L'empresa ingressa al banc 1.000 €.

Obrir el compte



- **Carregar en un compte, endeutar:** és fer una anotació al deure.

Exemple de carregar en un compte

Es produeix un càrrec de 500 € en el compte de Bancs cte. ct.

Deure	572 Bancs compte corrent	Haver
	500	
Carregar		

- **Abonar, acreditar o descarregar un compte:** és fer-hi una anotació a l'haver.

Exemple d'abonament d'un compte

Es produeix un abonament de 300 € al compte Bancs compte corrent.

Deure	572 Bancs c/c	Haver
		300
		Abonar

- **Saldo d'un compte:** és la diferència entre les sumes de les quantitats del deure menys les quantitats de l'haver.

Exemple de càlcul del saldo del compte 572 Bancs cte. ct.

Deure	572 Bancs c/c	Haver
1.000,00		300,00
500,00		
1.500,00		300,00
	Saldo	1.200,00

- Si la suma del deure és més gran que la de l'haver, es diu que el compte té **saldo deutor (s.d.)**.

Exemple de saldo deutor del compte 572 Bancs cte. ct.

Deure	572 Bancs c/c	Haver
1.000,00		300,00
500,00		
1500,00		300,00
	Saldo deutor	1.200,00

- Si la suma de l'haver és més gran que la del deure es diu que el compte té **saldo creditor (s.c.)**.

Exemple de saldo creditor del compte 400 Proveïdors

Deure	400 Proveïdors	Haver
	1.000,00	2.300,00
	500,00	
	1.500,00	2.300,00
Saldo creditor	800,00	

- Si la suma del deure és igual a la suma de l'haver es diu que el saldo és **nul o zero (s.n.)**.

Exemple de saldo nul

Si la suma del deure és 4.000 i la suma de l'haver és 4.000, el saldo és nul.

Deure	400 Proveïdors	Haver
	3.500,00	4.000,00
	500,00	
	4.000,00	4.000,00
Saldo Nul	0	

- **Liquidar un compte:** consisteix a calcular el saldo de la manera següent:
 - Sumant el deure.
 - Sumant l'haver.
 - Calculant la diferència entre les dues sumes.

Exemple de liquidació d'un compte

El compte de Bancs de l'empresa NONO, SL és el següent:

Deure	572 Bancs compte corrent	Haver
	1.000,00	300,00
	500,00	
	2.000,00	

La suma del deure és: $1.000 + 500 + 2.000 = 3.500$ €. La suma de l'haver és: 300 €. Suma del deure - suma de l'haver = $3.500 - 300 = 3.200$ €. Saldo deutor de 3.200 €.

- **Saldar un compte:** és col·locar el saldo al costat del compte que sumi menys per igualar la suma del deure i de l'haver.

Exemple de saldar un compte

Saldem el compte de Bancs compte corrent.

Bancs compte corrent	
1.000,00	50,00
500,00	300,00
12.000,00	Sd. 13.150,00

- **Tancar un compte:** és sumar els dos costats d'un compte després d'haver-lo saldat.

Exemple de tancar un compte

Tanquem el compte de Bancs compte corrent.

Bancs compte corrent	
1.000,00	50,00
500,00	300,00
12.000,00	Sd. 13.150,00
13.500,00	13.500,00

Conveni de càrrec i abonament

Per explicar el funcionament i la mecànica dels comptes ho podem fer per mitjà del conveni o la teoria del càrrec i l'abonament.

Per saber si hem de fer una anotació al deure o a l'haver, el que primer hem de saber és de quin tipus de compte es tracta. Per poder-ho saber hem de tenir clar de quin tipus d'element patrimonial parlem.

Segons el conveni de càrrec o abonament:

Comptes d'actiu

Si els elements patrimonials que intervenen en l'operació són d'actiu, el valor inicial i els increments corresponents s'anotaran al deure i les disminucions, a l'haver (figura 2.6).

FIGURA 2.6. Representació gràfica dels moviments dels comptes d'actiu

Compte d'actiu	
S _i	∇
Δ	

Exemple de càrrec i abonament dels comptes d'actiu.

En el compte de caixa de l'empresa BLLP, SA es produeixen els moviments següents:

El dia 1 de gener s'obre el compte amb 1.500 €.

El 5 de gener cobrem en efectiu d'un client 6.000 €.

El dia 9 de gener paguem en efectiu a un proveïdor 750 €.

Caixa	
Si → 1.500,00 6.000,00 ↑ Augment	750,00 ↑ Disminució

Els diners que l'empresa té a la caixa són un bé; per tant, per definició són un actiu.

Al deure anotarem el saldo inicial del dia 1 de gener, i el cobrament en efectiu del client (que representa un increment a la caixa).

A l'haver anotarem el pagament a proveïdors, ja que representa una disminució del compte de caixa.

Exemple de càrrec i abonament en el compte de Bancs i càlcul del saldo

- El dia 1 de gener l'empresa comença la seva activitat amb un saldo al compte de Bancs per un import de 15.000 €.
- El dia 2 de febrer rep un ingrés d'un client per un import de 500 €.
- El 4 de març paga el lloguer del local per un import de 700 €.
- El 5 de maig paga 700 € a un proveïdor per una compra de mercaderies.

Bancs compte corrent			
Saldo inicial	15.000,00	700,00	Lloguer local
Ingrés client	500,00	700,00	Pagament proveïdor
Total deure	15.500,00	1.400,00	Total haver
		14.100,00	Saldo deutor

Saldo 15.500 - 1.400 = 14.100. Com que deure > haver, és saldo deutor.

Comptes de passiu i patrimoni net

En el cas que els elements patrimonials siguin de passiu o de patrimoni net, els valors inicials i els increments s'han d'anotar a l'haver i les disminucions, al deure (figura 2.7).

FIGURA 2.7. Representació gràfica dels moviments dels comptes de passiu

Compte de passiu	
∇	S _i Δ

Exemple de conveni de càrrec i abonament en un compte de passiu i patrimoni net.

El dia 7 d'abril, l'empresa BLLP, SA contrau un deute amb un proveïdor de 500 € per haver comprat mercaderies.

El saldo inicial que tenia era de 700 € i el dia 12 d'abril paga una factura que tenia pendent i que corresponia a part del saldo inicial per valor de 200 €.

400 Proveïdors	
200,00	700,00 ← S _i 500,00
↑ Disminució	↑ Augment

En el compte de passiu, els saldos inicials sempre van a l'haver; per tant, anotarem els 700 € a l'haver.

L'obligació de pagament que sorgeix el dia 7 d'abril l'anotarem a l'haver, ja que es tracta d'un increment i els increments, en els comptes de passiu i de net, s'anoten a l'haver.

La cancel·lació del deute del dia 12 d'abril de 200 € l'anotarem al deure, ja que es tracta d'una disminució.

Comptes de despeses

Els comptes de despeses disminueixen el benefici o augmenten la pèrdua (segons el cas) de l'exercici.

El Pla General de Comptabilitat (PGC) defineix el grup 6. Compres i despeses com aprovisionaments de mercaderies i altres béns adquirits per l'empresa per revendre'ls, alterant la seva forma o amb adaptacions per mitjà de processos industrials (transformació o construcció).

Comprèn també totes les despeses de l'exercici, incloent-hi les adquisicions de serveis i de materials consumibles, la variació d'existències comprades i les pèrdues extraordinàries de l'exercici.

Despeses

Tots els comptes de despeses tenen saldo deutor. Els seus augments s'anoten al deure. Els anotarem a l'haver en traspasar-los a pèrdues i guanys a final de l'exercici.

2.5.3 El mètode de la partida doble

El sistema que farem servir per enregistrar les operacions és el sistema de la partida doble. **fra Luca Pacioli** (s. V) va ser qui el va fer servir per primera vegada. El mètode consisteix en el fet que tota anotació comptable s'ha de fer de manera que conservi permanentment la igualtat de l'equació fonamental del patrimoni.

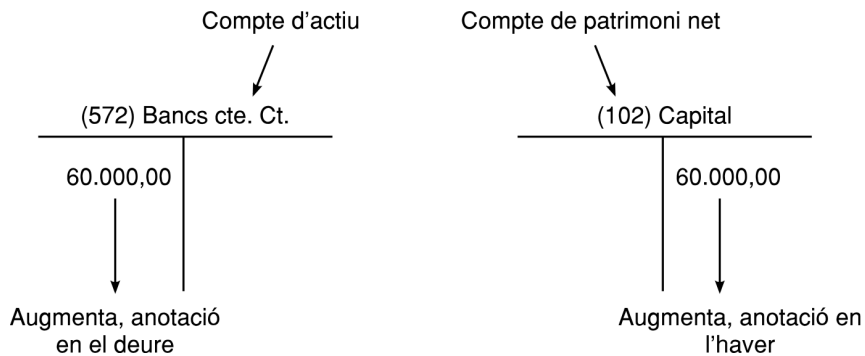
Actiu = passiu + patrimoni net.

Per poder complir aquest sistema ens hem de basar en els principis bàsics següents:

- No hi ha deutor sense creditor, i a l'inrevés.
- Tot càrrec en un o diversos comptes implica un abonament en un altre o altres comptes.
- La suma de tot el que s'ha anotat al deure ha de ser igual a tot el que s'ha anotat a l'haver.

Exemple de l'aplicació de la partida doble quan hi intervenen un compte d'actiu i un de patrimoni net

Carme Saragossa inicia la seva activitat empresarial aportant 60.000 € amb un xec bancari.



Aquí podem veure que hi intervenen dos elements patrimonials, que són Bancs cte. ct. i Capital.

Bancs és un compte d'actiu i augmenta; per tant, segons el funcionament dels comptes, l'anotarem al deure.

Capital és un compte de patrimoni net, i també augmenta; per tant, l'anotarem a l'haver.

També podem constatar que s'ha complert la partida doble: a un càrrec (Bancs cte. ct.) li correspon un abonament (Capital).

Passos per enregistrar la partida doble

Sempre que vulguem enregistrar un fet comptable o una operació comptable hem de fer una anàlisi seguint els passos següents:

- Quins comptes intervenen en l'operació que volem registrar.
- De quina massa patrimonial forma part cadascun dels comptes que hi intervenen.
- Aplicant el conveni de càrrec i abonament dels comptes, saber si augmenten o disminueixen per poder enregistrar-los al deure o a l'haver.
- En quina quantitat es modifica cada compte.

Quan es comença a comptabilitzar, aquests passos es fan molt lentament, però amb la pràctica es va adquirint rapidesa.

Exemple d'aplicació dels passos a seguir

L'empresa XYZ, SA inicia la seva activitat de compravenda de material didàctic amb una aportació de 15.000 € en efectiu (vegeu la taula 2.8).

1. El 50% de l'aportació s'ingressa en un compte del Banc de Sabadell.
2. Per equipar l'oficina es compren dos ordinadors valorats en 1.200 € cadascun i mobiliari valorat en 3.000 €, que es paga en efectiu.
3. Sol·licita un préstec al Banc de Sabadell de 12.000 € que ingressen al compte de l'empresa.
4. Compra una furgoneta de 12.000 € pagant el 75% amb un xec bancari i la resta en efectiu.

TAULA 2.8. Passos d'enregistrament

Núm.	Elements patrimonials	Masses	Augment disminució	Deure haver	Import
0	Caixa	ACTIU	+A	Deure	15.000
	Capital social	NET	+P	Haver	15.000
1	Bancs cte. ct.	ACTIU	+A	Deure	7.500
	Caixa	ACTIU	-A	Haver	7.500
2	Equips processos Informació	ACTIU	+A	Deure	2.400
	Mobiliari	ACTIU	+A	Deure	3.000
	Caixa	ACTIU	-A	Haver	5.400
3	Bancs cte. ct.	ACTIU	+A	Deure	12.000
	Deutes amb entitats de crèdit	PASSIU	+P	Haver	12.000
4	Elements de transports	ACTIU	+A	Deure	12.000
	Bancs cte. ct.	ACTIU	-A	Haver	9.000
	Caixa	ACTIU	-A	Haver	3.000

Exemple de relacions comptables i comptabilització

L'empresa BLLP cobra 1.000 € de clients per mitjà d'una transferència bancària.

1. Relacions (veuretaula 2.9)

TAULA 2.9. Relacions

Element patrimonial	Actiu passiu net	Increment disminució	Deure Haver
Clients	Actiu	Disminució	Haver
Bancs compte corrent	Actiu	Increment	Deure

2. Comptabilització. (Veure taula 2.10)

TAULA 2.10. Comptabilització de cobrament de clients per transferència bancària

	Deure	Haver
Bancs compte corrent	1.000	
Clients		1.000

3. Càrrec abonament (Veure taula 2.11)**TAULA 2.11.** Càrrec abonament

Element patrimonial	Càrrec	Abonament
Clients		X
Bancs compte corrent	X	

2.6 Els llibres comptables

Un llibre comptable és un mitjà material en el qual s'enregistren de qualsevol de les formes possibles els fets patrimonials o patrimoni.

A la pràctica, ens referim a aquells que compleixen els requisits establerts als articles 25-33 del Codi Mercantil.

Segons la legislació mercantil (taula 2.12):

- Obligatoris:
 - Llibre d'inventaris i comptes anuals.
 - Llibre diari.
 - D'actes (societats).
 - Registre de socis.
 - Llibre registre.
- Voluntaris: resta de llibres que voleu portar a l'empresa segons la seva activitat.

Segons mètode comptable:

- Principals:
 - Llibre diari.
 - Llibre major.
 - Llibre d'inventaris i comptes anuals.
- Auxiliars: qualsevol que desenvolupin els llibres comptables principals.
- Registres: documents que es relacionen amb operacions que s'han realitzat o es realitzaran.

TAULA 2.12. Classificació dels llibres comptables

Obligatoris	Llibre diari Llibre d'inventaris i comptes anuals Llibre d'actes La resta que estableixi per a cada tipus de persona jurídica la seva pròpia legislació
Voluntaris	Tota la resta de llibres que l'empresa vulgui portar
Principals	Llibres necessaris per portar la comptabilitat de l'empresa (diari, major...)
Auxiliars	Serveixen per completar la informació inclosa als llibres principals (llibre de registre d'efectes comercials a cobrar, llibre de caixa...)

2.6.1 Llibre diari i llibre major i balanç de sumes i saldos

Els llibres de comptabilitat serveixen bàsicament per registrar i anotar els fets comptables que han succeït a l'empresa al llarg d'un període comptable. Al marge, però, de la utilitat per a la gestió de la mateixa empresa, aquesta aplicació té un caràcter purament jurídic. Està regulada mitjançant la legislació mercantil.

Utilitzant el mètode de la partida doble, confeccionarem el llibre diari i el llibre major.

Llibre diari

El llibre diari és el llibre principal i obligatori que registra dia a dia tot tipus d'operacions relatives a l'activitat econòmica.

El llibre diari enregistra els fets comptables per data, és a dir, a mesura que es van produint en el temps. Cada una de les anotacions al llibre diari rep el nom d'**assentament**.

Per fer el llibre diari hi ha dues possibilitats:

- Registrar totes les operacions dia a dia.
- Registrar el total de les operacions que duu a terme l'empresa no superior a un mes. En aquest cas s'hauran d'anotar les operacions en llibres auxiliars.

Exemple d'assentament comptable al llibre diari

L'empresa BLLP, SA compra una màquina per un valor de 9.300 € que pagarà al cap de tres mesos.

Per al registre de l'operació s'ha de tenir en compte que el compte de Maquinària (213) és un compte d'actiu (és un bé), i com que s'incrementa, l'anotarem al deure, és a dir, a la part esquerra.

El compte de Proveïdors d'immobilitzat (523) (obligació de pagament) és un compte de passiu i també s'incrementa, i per tant l'anotarem a l'haver (veure taula 2.13).

TAULA 2.13. Assentament amb un compte de passiu

Diari	Deure	Haver
1		
(213) Maquinària	9.300	
(523) Proveïdors d'immobilitzat		9.300

Exemple de comptabilització al llibre diari, classificació i variació dels comptes d'un cobrament de clients per transferència bancària

Es cobra 3.000 € de clients en efectiu. (Veure taula 2.14 i taula 2.15)

TAULA 2.14. Classificació elements

Element patrimonial	Actiu passiu net	Increment disminució	Deure Haver
Clients	Actiu	Disminució	Haver
Caixa	Actiu	Increment	Deure

TAULA 2.15. Assentament de cobrament d'un deute en efectiu

	Deure	Haver
Caixa	3.000	
Clients		3.000

Classificació dels comptes segons si són càrrec o abonament: (Veure taula 2.16)

TAULA 2.16. Classificació dels comptes

Element patrimonial	Càrrec	Abonament
Clients		X
Caixa	X	

Llibre major

Les operacions enregistrades al llibre diari es transcriuen al llibre major, que no és obligatori. Tot i que als dos llibres s'inclouen les mateixes operacions, la informació que donen és diferent. Cada full del llibre major representa un element patrimonial.

La informació que dona el **llibre major** és mostrar en un moment determinat els augments i les disminucions i el valor de l'element patrimonial de manera individualitzada.

Cada compte es representa en forma de **T**.

Exemple d'assentament comptable al llibre major

L'empresa BLLP, SA compra una màquina per un valor de 9.300 €, que pagarà al cap de tres mesos.

Al costat de cada quantitat que anotem al llibre major figurarà un nombre que indica l'assentament del qual procedeix.

Per al registre de l'operació s'ha de tenir en compte que el compte de Maquinària (213) és un compte d'actiu (és un bé), i com que s'incrementa l'anotarem al deure, és a dir, a la part esquerra.

El compte de Proveïdors d'immobilitzat (523) (obligació de pagament) és un compte de passiu i també s'incrementa, i per tant l'anotarem a l'haver.

L'assentament de la compra a crèdit de maquinària és:

(213) Maquinària		(523) Proveïdors immobilitzat	
(1)	9.300,00		9.300,00 (1)

Balanç de sumes i saldos

Amb el balanç de sumes i saldos comprovarem un dels principis del mètode de la partida doble, que estableix que la suma de tot el que s'ha anotat al deure ha de ser igual a tot el que s'ha anotat a l'haver.

El balanç de sumes i saldos també rep el nom de **balanç de comprovació**, ja que ens permetrà detectar possibles errors o omissions, a més d'obtenir informació inclosa al llibre major.

Exemple de la utilitat del llibre diari

Farem servir el llibre diari si necessitem veure les operacions fetes durant el mes de maig.

Exemple de registre d'operacions al llibre diari i al llibre major i confecció del balanç de sumes i saldos.

1. L'empresa BLLP, SA comença el seu negoci aportant 100.000 €, que s'ingressen al banc.
2. Compra mercaderies per valor de 500 €, que paga per transferència bancària.
3. Ven mercaderies a crèdit per un import de 700 €.
4. Compra un ordinador per valor de 1.500 €, que paga amb un xec bancari. (Veure taula [2.17](#))

Llibre diari

TAULA 2.18. Balanç de sumes i saldos

Compte	Sumes Deure	Sumes Haver	Saldo Deutor	Saldo Creditor
(572) Bancs compte corrent	100.000	2.000	98.000	
(100) Capital social		100.000		100.000
(600) Compra de mercaderies	500		500	
(430) Clients	700		700	
(700) Venda de mercaderies		700		700
(217) Equips per a processos d'informació	1.500		1.500	
Sumes totals (1) i (2)	102.700	102.700	100.700	100.700

2.6.2 Immobilitzat i fons de finançament

Per portar a terme la seva activitat, les empreses disposen d'una sèrie de béns la durada dels quals supera l'exercici econòmic i serveix per a la producció dels béns que són objecte de l'explotació.

L'**immobilitzat** és el conjunt d'elements del patrimoni destinats a servir de forma duradora (llarg termini) l'activitat de l'empresa.

Exemples d'immobilitzat són: una màquina, un edifici, un ordinador, una furgoneta, una patent, una marca.

L'immobilitzat forma part de l'actiu de l'empresa i s'utilitza per al desenvolupament de la seva activitat i forma part del balanç.

La **vida útil** de l'immobilitzat és el nombre d'anys que s'espera que aquests actius puguin funcionar.

Immobilitzat no financer

Els elements de l'actiu es divideixen en dos grans grups: **actiu corrent** i **actiu no corrent**, en funció del temps que es preveu que aquests béns o drets romanguin en l'empresa. En general, l'actiu corrent està format pels actius que es convertiran en efectiu durant l'anomenat *cicle d'explotació de l'empresa* (entès aquest com el període que passa des que es compren matèries primeres fins que es cobra de clients). Per a la gran majoria d'empreses, aquest cicle dura menys de 12 mesos.

Tot aquell actiu que no es pugui classificar com a corrent tindrà consideració d'actiu no corrent. Com a norma general, componen aquest grup d'actius tots

La durabilitat de l'immobilitzat també rep el nom de *vida útil*.

aquells béns i drets que s'estima que romandran en l'empresa un llarg període de temps i l'ajudaran a desenvolupar la seva activitat.

Per tant, l'immobilitzat comprèn els elements del patrimoni destinats a servir de manera duradora en l'activitat de l'empresa. Està format pel que el PGC denomina actiu no corrent, que recull en el grup 2. L'actiu no corrent està format per:

(20) Immobilitzacions intangibles. És tot aquell actiu que és identificable, té caràcter no monetari i manca d'aparença física.

L'immobilitzat intangible representa el conjunt d'elements patrimonials de naturalesa no tangible (material) amb una via útil estimada superior a un any. La característica principal d'aquests elements d'immobilitzat és que compleixi almenys un dels dos requisits següents:

- Ser separable, és a dir, que l'empresa el pugui vendre o cedir en arrendament per fer-ne l'explotació.
- Que hagi sorgit de drets legals o contractuals.

Exemples d'immobilitzat intangible

- Patents concedides o adquirides sobre processos investigats amb èxit.
- Marques registrades per comercialitzar productes.
- Concessions administratives per l'explotació de béns públics.
- Drets d'autor i capçaleres de diaris.
- Franquícies.
- Programes informàtics comprats o desenvolupats a l'empresa.

(21) Immobilitzacions materials. Són aquells elements patrimonials tangibles, mobles o immobles, que formen part del patrimoni de l'empresa i que col·laboren en el desenvolupament de l'activitat d'aquesta.

L'immobilitzat material representa el conjunt d'elements patrimonials de caràcter tangible de llarga durada.

Exemples d'immobilitzat material

- Terrenys i béns naturals: solars urbans, construïts o no, finques rústiques, mines, pedreres...
- Edificis i altres construccions: construccions fabrils, naus, magatzems, locals comercials, etc., que l'empresa utilitza per a la seva activitat.
- Maquinària, instal·lacions, utilitatge i recanvis: conjunt de màquines i instal·lacions necessàries per a la transformació o elaboració de productes que són objectes de l'activitat de l'empresa.
- Elements de transport: vehicles necessaris per al funcionament de l'empresa.
- Mobiliari i estris: conjunt de mobiliari, matèria i equips d'oficines.
- Equips per a processos d'informació: ordinadors i instal·lacions informàtiques associades.

(22) Inversions immobiliàries. Estan formades per actius no corrents que siguin immobles i que es tinguin per obtenir rendes i plusvàlues. Els fluxos d'efectiu derivats d'aquestes inversions immobiliàries són independents de l'activitat normal de l'empresa.

Exemple d'inversió immobiliària

Una empresa dedicada a la comercialització de llibres pot tenir en propietat naus industrials que dedica a llogar a terceres persones.

(24, 25 i 26) Inversions financeres a llarg termini. És qualsevol actiu que sigui: un instrument de patrimoni d'una altra empresa o que suposi un dret contractual a rebre efectiu o un altre actiu financer.

Totes les empreses necessiten proveir-se d'una sèrie de béns i drets que s'hi mantinguin molt de temps per tal de dur a terme la seva activitat. L'adquisició d'aquests elements patrimonials es denomina *inversió*.

Per adquirir els béns duradors, l'empresa necessita diners. Aquests béns formaran part de la infraestructura de l'empresa durant diversos exercicis econòmics, amb l'objectiu d'obtenir un benefici com a conseqüència de la seva utilització.

Entre els actius financers podem destacar:

- efectiu i equivalents
- crèdits per a operacions comercials
- crèdits a tercers
- valors adquirits a altres empreses
- altres actius financers, com poden ser crèdits al personal, fiances i dipòsits constituïts, etc.

L'amortització de l'immobilitzat

Tots els béns de què disposa una empresa tenen, al llarg del temps, una depreciació progressiva i irreversible de valor. Aquesta pèrdua de valor es pot produir com a conseqüència de diferents motius:

- pel pas del temps
- per l'ús del bé
- a causa del desenvolupament tecnològic

Tenint en compte que un dels objectius de la comptabilitat és mostrar la imatge fidel del patrimoni, el més lògic seria registrar aquestes pèrdues de valor a mesura que es van produint.

L'**amortització** és la comptabilització de la pèrdua de valor d'un bé al final de cada exercici econòmic.

Per comptabilitzar les amortitzacions, el PGC estableix la utilització d'un compte de despeses (68) i, com a contrapartida, un compte corrector del grup 2 (actiu no corrent).

Aquest compte corrector figurarà a l'actiu no corrent del balanç, minorant (restant) la partida en què es comptabilitzi l'element patrimonial corresponent (grup 28 del PGC).

Es registra una despesa però no es comptabilitza una sortida de diners de tresoreria; això significa que l'empresa, mitjançant l'amortització, està estalviant per tal que, quan el bé deixi de ser funcional per a l'empresa, en pugui adquirir un altre de les mateixes característiques sense necessitat de recórrer a fonts de finançament aliè.

Per calcular la quantitat per la qual amortitzarem un bé al final de l'exercici econòmic utilitzarem el mètode lineal, que consisteix a amortitzar el bé en quantitats iguals durant la seva vida útil, és a dir:

$$\text{Quota d'amortització} = \frac{\text{preu d'adquisició} - \text{valor residual}}{\text{Nre. d'anys de vida útil}}$$

El **valor residual** d'un actiu és l'import que l'empresa estima que podria obtenir en el moment actual per la seva venda o una altra forma de disposició, una vegada deduïts els costos de venda, tenint en compte que l'actiu hagués assolit l'antiguitat i altres condicions que s'espera que tingui al final de la seva vida útil.

Exemple d'amortització d'un immobilitzat material

L'empresa disposa d'un element de transport valorat en 33.000 €, que amortitza linealment durant vuit anys.

Abans de fer l'assentament comptable, hem de saber quina és la quota d'amortització que correspon a aquest any.

L'enunciat ens diu que l'element d'immobilitzat té un valor de 33.000 € i una vida de 8 anys; per tant:

Com que no ens diu res del valor residual, en aquest cas és zero. Si estigués valorat en una determinada quantitat l'hauríem de restar del valor de l'element d'immobilitzat.

Quota d'amortització = 33.000/8 = 4.125 €.

4.125 € serà la quantitat que amortitzarem durant aquest any.

L'assentament comptable corresponent serà el reflectit a la taula [2.19](#):

TAULA 2.19. Amortització d'immobilitzat

Assentament d'amortització	Deure	Haver
(681) Amortització de l'immobilitzat material	4.125	
(2818) AA d'elements de transport		4.125

El compte d'amortització acumulada (28) de l'immobilitzat material és un compte creditor, però en els balanços, tant en l'inicial com en el final, anirà a l'actiu immediatament després del seu compte d'immobilitzat corresponent, però en signe negatiu. (Veure taula 2.20)

TAULA 2.20. Amortització acumulada

Balanç de situació final		
Actiu		
Actiu no corrent		
Immobilitzat material		28.875
(218) Elements de transport	33.000	
(2818) AA d'elements de transport	(4.125)	

Alienació de l'immobilitzat material (baixa de l'immobilitzat)

A l'hora de comptabilitzar l'alienació d'un immobilitzat material, s'hauran de seguir els passos següents:

- càlcul del valor comptable
- càlcul del benefici o la pèrdua
- comptabilització de l'operació de venda

Valor comptable = valor d'adquisició – valor del compte d'amortització acumulada.

Exemple de valor comptable

El valor comptable dels elements de transport del balanç següent és:(Veure taula 2.21)

TAULA 2.21. Balanç final

Balanç de situació final		
Actiu		
Actiu no corrent		
Immobilitzat material		28.875
(218) Elements de transport	33.000	
(2818) AA d'elements de transport	(4.125)	

Valor comptable: $33.000 - 4.125 = 28.875$ €.

Exemple de venda d'un immobilitzat material

L'empresa ven mobiliari per 2.500 € amb un IVA del 21%. El preu d'adquisició del mobiliari anterior és de 5.300 €, i la seva amortització acumulada és de 3.200 €. El cobrament s'efectua la meitat al comptat i l'altra meitat la deixa a deure. Veure taula 2.22)

TAULA 2.22. Comptabilització de venda d'immobilitzat

Diari	Deure	Haver
(2816) AA de mobiliari	3.200	
(543) Crèdits a curt termini per alienació d'immobilitzat	1.512,50	
(572) Bancs cte. ct.	1.512,50	
(216) Mobiliari		5.300
(477) HP, IVA repercutit		
(771) Beneficis procedents de l'immobilitzat intangible		400

L'IVA repercutit de la venda del mobiliari es calcula sobre l'import de la venda.

Pèrdues extraordinàries de l'immobilitzat

Hi ha una sèrie de fets extraordinaris (inundacions, incendis...) que poden afectar directament algun dels elements de l'immobilitzat material, de manera que perdi totalment el seu valor. En aquest cas es produeix una pèrdua del mateix import que el valor comptable del bé.

Com a conseqüència d'aquest fet haurem de donar de baixa el bé en la nostra comptabilitat i anotar la pèrdua que s'ha produït al compte (678) Despeses excepcionals.

Exemple de pèrdues extraordinàries

L'empresa pateix un incendi:

- Unes taules i unes cadires s'han de llençar.
- Un ordinador deixa de funcionar.

La informació comptable de l'empresa és:(Veure taula 2.23)

- (216) Mobiliari: 194.345 €.
- (2816) AA de mobiliari: 133.218 €.
- (217) Equips per a processos d'informació: 11.000 €.
- (2817) AA d'equips per a processos d'informació: 9.340 €.

TAULA 2.23. Comptabilització d'immobilitzat

Diari	Deure	Haver
(2816) AA de mobiliari	133.218	
(678) Despeses excepcionals	61.127	
(216) Mobiliari		194.345
X		
(2817) AA d'equips per a processos d'informació	9.340	
(678) Despeses excepcionals	1.660	
(217) Equips per a processos d'informació		11.000

3. Cicle comptable

El termini màxim de temps en comptabilitat per a l'elaboració dels comptes anuals és d'un any, període denominat **exercici comptable**.

El cicle comptable anual consta de diferents fases:

1. Obertura de la comptabilitat.
2. Registre de les transaccions.
3. Regularització d'existències i periodificació.
4. Regularització dels comptes de gestió (ingressos i despeses).
5. Tancament de la comptabilitat.

Des de la seva constitució i a través de l'activitat productiva desenvolupada al llarg del temps, les empreses van acumulant riquesa. Aquesta riquesa (patrimoni net) s'expressa mitjançant el balanç de situació al final d'un exercici comptable.

Cada exercici comptable s'engega i es tanca amb un balanç de situació, que constitueix el punt de partida del cicle comptable següent.

L'inventari és l'instrument de control i d'informació que serveix per ser comparat amb les dades comptables del balanç de situació i, si cal, realitzar els ajustos corresponents.

Les transaccions que es realitzen durant el nou exercici introduiran variacions en els comptes recollits en el balanç inicial, i és per això que en començar cada cicle comptable hem de tenir en compte els actius, passius i elements del patrimoni net del balanç final de l'exercici anterior.

La fase d'obertura de la comptabilitat consisteix a reflectir en els llibres diari i major la informació continguda en el balanç de situació a l'inici del període comptable (balanç de situació final del període anterior).

La fase de registre de les transaccions consisteix a anotar les transaccions efectuades en els llibres diari i major seguint la tècnica de la partida doble.

Després, s'elabora el balanç de comprovació de sumes i saldos i es fan les operacions de regularització de comptes que porten a la determinació del resultat de l'exercici.

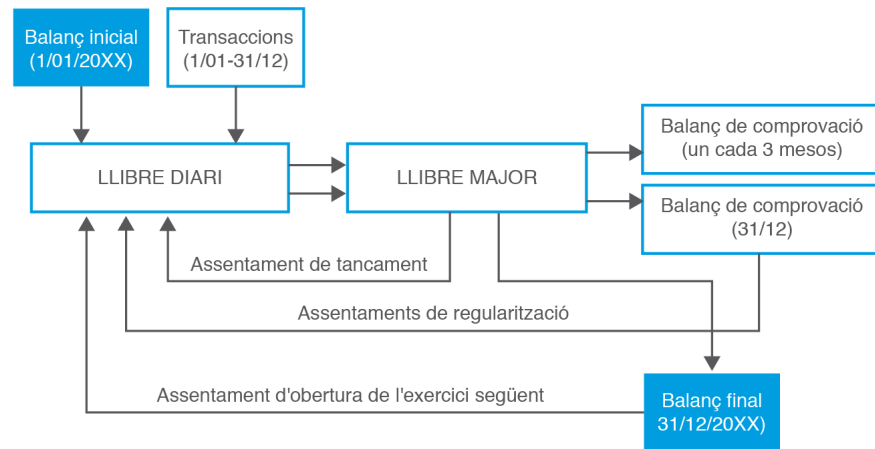
La darrera etapa del cicle comptable consisteix en el tancament de la comptabilitat, operació inversa a la d'obertura. Aquest tancament està representat per l'assentament de tancament que té com a finalitat saldar tots els comptes que presenten saldo fins al moment i confeccionar novament la informació de síntesi (comptes anuals) amb la qual s'iniciarà un nou cicle comptable.

Cicles comptables anuals

Cada exercici comptable és independent, per la qual cosa el procés de registre es divideix en cicles comptables anuals que impliquen un inici i un tancament de la comptabilitat.

Podeu observar la seqüència del cycle comptable en la figura 3.1.

FIGURA 3.1. Seqüència del cycle comptable



Per tal d'estudiar el procés d'anàlisi, registre i elaboració de la informació comptable externa d'un exercici comptable complet ens valdrem de dos exemples. El primer correspon a GAD, SL, una empresa de nova creació orientada a la distribució de bicicletes de muntanya que ens servirà de base per a tota l'explicació teòrica de suport. I en segon lloc, resoldrem d'inici a fi el cycle comptable de GOOD, SL, una empresa ja en funcionament dedicada a la venda a l'engròs de sandàlies de pell.

3.1 Assentament d'obertura

L'obertura de la comptabilitat es realitza quan l'empresa inicia el seu negoci (constitució) i en encetar cada exercici econòmic, i dóna peu als següents processos:

- L'inventari, a través del qual s'identifiquen, es classifiquen i es valoren, en unitats monetàries, els diferents elements del patrimoni empresarial.
- L'obertura de llibres, per mitjà de l'assentament d'obertura, que consisteix en l'anotació en el llibre diari i el traspàs al major dels elements de l'inventari (empreses ja constituïdes i en funcionament) o del capital de constitució (empreses de nova creació).

L'assentament d'obertura, com el seu nom indica, es realitza el primer dia de l'exercici comptable. Aquest assentament recull la informació de l'assentament de tancament del període comptable anterior i ha de coincidir amb l'inventari.

L'estructura de l'assentament d'obertura es pot veure a la taula 3.1.

TAULA 3.1. Estructura de l'assentament d'obertura

01/01/20xx - Assentament d'obertura	DEURE	HAYER
Comptes amb saldo deutor	XXX	
Comptes amb saldo creditor		XXX

En el *deure* de l'assentament d'obertura es registren tots els comptes amb saldo deutor. Aquests es corresponen, generalment, amb els comptes d'actiu. I en l'*haver* es registren tots els comptes amb saldo creditor, que es corresponen, generalment, amb comptes de passiu i de patrimoni net.

Per tal d'explicar el cicle comptable complet farem servir les dades de l'empresa GAD, SL, que es constitueix en data 1/1/20xx amb l'objectiu de comercialitzar bicicletes de muntanya.

Les operacions de GAD, SL en el període 20xx són les que s'expliquen a continuació.

Els seus socis aporten 6.000 €, que són dipositats en la caixa social.

Durant l'exercici es fan les següents operacions:

- Compra de bicicletes per un import de 50.000 €. Pagament: a crèdit amb IVA del 21%.
- Venda de bicicletes per un import de 100.000 €. Cobrament: a crèdit. IVA del 21%.
- Cobra pel banc 80.000 € dels seus clients.
- Paga als proveïdors de bicicletes 30.000 € mitjançant transferència bancària.
- El dia 1/3/XX compra mobiliari per import de 12.000 €. Pagament: 10.000 € pel banc i la resta a crèdit. IVA del 21%. Vida útil estimada: 10 anys. Valor residual: zero.
- El dia 1/12/XX lloga una furgoneta per desenvolupar la seva activitat en les millors condicions possibles. Es paguen per transferència bancària 18.000 € per avançat (corresponen a 6 mesos de lloguer).
- El valor de les existències finals de bicicletes, d'acord amb el seu inventari, és de 5.000 €. Tanmateix, en contrastar-lo amb el seu valor de realització, s'estima l'existència d'un deteriorament reversible per un import de 1.000 €.
- L'electricitat de la nau, consum pendent de pagament, en data 31/12/XX, s'estima en 2.000 €.

L'empresa GAD es constitueix en data 1/1/20xx; per tant, el seu assentament d'obertura coincidirà amb l'assentament de constitució (taula 3.2):

TAULA 3.2. Assentament d'obertura de GAD

01/01/20xx - Assentament d'obertura	DEURE	HAYER
(570) Caixa, €	6.000	
(102) Capital		6.000

3.2 Registre comptable d'operacions diàries

Els fets comptables (transaccions) es registren mitjançant assentaments en el llibre diari i el trasllat posterior dels comptes implicats al llibre major.

3.2.1 Comptabilització de l'IVA

Per fer la comptabilització de l'IVA ens centrarem en el règim general, ja que la resta només s'apliquen en casos específics.

Els comptes que intervenen en la **comptabilització de l'IVA** són:

- (472) Hisenda pública, IVA suportat.
- (477) Hisenda pública, IVA transferit.

(472) Hisenda pública, IVA suportat

Aquest compte recull l'IVA meritat amb motiu de l'adquisició de béns i serveis que tinguin caràcter deduïble.

En cas de no ser deduïble representen un cost d'adquisició dels béns i serveis més elevat.

En operacions de circulat l'IVA es comptabilitza sempre que es registrin càrrecs en els comptes de despeses contingudes en els subgrups **(60) Compres** i **(62) Serveis exteriors**.

L'import de l'impost és independent que l'operació sigui al comptat o a crèdit.

L'IVA suportat es comptabilitza en el (472) Hisenda pública, IVA suportat.

El Pla General de Comptabilitat permet comptabilitzar dins del compte (472) l'IVA meritat amb motiu de l'adquisició de béns i serveis i d'altres operacions compreses en el text legal que tingui caràcter deduïble. El seu moviment és el següent:

Es carregarà:

- Per l'import de l'IVA deduïble quan es meriti l'impost, amb abonament a comptes de creditors o proveïdors dels grups 1, 4 o 5 o a comptes del subgrup 57.
- Per les diferències positives que resultin en l'IVA deduïble corresponent a operacions de béns o serveis de l'actiu corrent.

S'abonarà:

- Per l'import de l'IVA deduïble que es compensa en la declaració liquidació del període de liquidació, a càrrec del compte 477. Si després de realitzar aquest assentament subsistís saldo en el compte 472, l'import es carregarà al compte 4700.

Exemple de comptabilització amb saldo deutor:

(Veure taula 3.3)

TAULA 3.3. Comptabilització IVA

	DEURE	HAYER
(477) Hisenda pública IVA repercutit	X	
(472) Hisenda pública IVA suportat		X
(4700) Hisenda pública deutora per IVA	X	

Exemple de comptabilització amb saldo creditor:

(Veure taula 3.4)

TAULA 3.4. Comptabilització IVA

	DEURE	HAYER
(477) Hisenda pública IVA repercutit	X	
(472) Hisenda pública IVA suportat		X
(4750) Hisenda pública creditora per IVA		X

- Per les diferències negatives que resultin en l'IVA deduïble corresponent a operacions de béns o serveis de l'actiu corrent.

Es carregarà o s'abonarà, amb abonament o càrrec a comptes del grups 1, 2, 4 o 5, per l'import de l'IVA deduïble que correspongui en els casos d'alteracions de preus posteriors al moment que s'haguessin realitzat les operacions gravades, o quan aquestes quedessin sense efecte totalment o parcialment, o quan hagi de reduir-se la base imposable en virtut de descomptes i bonificacions atorgades després de l'import de l'impost.

Exemple de comptabilització de l'IVA suportat

L'empresa SAURET, SL fa una compra a NOVAPLEC, SL segons les dades de la factura 342 i la paga mitjançant transferència bancària.

Novaplec, SL CONSUMIBLES C. Doctor Fleming, 58 B 08630 Abrera (Barcelona) Tel. 935 500 344 Fax. 935 500 343 info@novatec.com		núm. Factura	342	
		Factura		
		Data	05/08/200X	
Codi client	4302	Núm. comanda	765	
Nom	Sauret, SL	Descompte	4%	
NIF	L99884455			
Adreça	Carrer 2			
Ciutat	Tarragona	CP	43839	
Quantitat	Codi	Descripció	Preu unitari	Total
23	B01	Fax Làser multifunció Brother	2.825,00 €	64.975,00 €
34	C01	Telèfon sense fil PoyDac	63,00 €	2.142,00 €
67	A02	Càmera digital HP	175,00 €	11.725,00 €
Subtotal				78.842,00 €
Subtotal	Descompte	Base IVA	IVA 21%	Total
78.842,00 €	3.153,68 €	75.688,32 €	15.894,55 €	91.582,87 €

L'assentament comptable que s'origina és el següent:(Veure taula 3.5)

TAULA 3.5. Exemple de pagament amb tranferència bancària

	DEURE	HAYER
(600) Compra de mercaderies	75.688,32	
(472) HP IVA suportat	15.894,55	
(572) Bancs i institucions de crèdit, vista, euros		91.582,87

Exemple de pagament per la factura de transport

L'empresa venedora NOVAPLEC, SL paga 200 € en efectiu a l'empresa transportista pel transport de les mercaderies fins al magatzem de l'empresa SAURET, SL.(Veure taula 3.6)

TAULA 3.6. Exemple de pagament de transport

	DEURE	HAYER
(624) Transports	200	
(472) HP IVA suportat	42	
(570) Caixa		242

(477) Hisenda pública, IVA repercutit

Aquest compte recull l'IVA meritat amb motiu del lliurament de béns i serveis.

Exemple d'IVA repercutit

Seguint amb el mateix exemple de l'empresa SAURET, SL.

L'empresa SAURET, SL ven mercaderies a l'empresa MILAR, SA per un import de 40.000 € a crèdit. (Veure taula 3.7)

TAULA 3.7. Exemple de cobrament a crèdit en la venda d'una mercaderia.

	DEURE	HAYER
(430) Clients	48.400	
(700) Venda de mercaderies		40.000
(477) HP IVA repercutit		8.400

L'IVA repercutit es registrarà sempre que es produeixi una venda de béns, sigui d'actiu corrent o immobilitzat, i en les prestacions de serveis.

L'IVA en operacions d'actiu corrent es registrarà en el compte (477) Hisenda pública, IVA transferit, i es reflectirà sempre que calgui efectuar un abonament en comptes dels següents subgrups: (70) Vendes de mercaderies, productes acabats... (75) Altres ingressos de gestió.

El Pla General de Comptabilitat permet comptabilitzar dins del compte (477) Hisenda pública, IVA repercutit l'IVA meritat amb motiu del lliurament de béns o de la prestació de serveis. El seu moviment és el següent:

S'abonarà:

- Per l'import de l'IVA transferit quan es reporti l'impost, a càrrec de comptes de deutors o clients dels grups 2, 4 o 5 o a comptes del subgrup 57.
- Per l'import de l'IVA repercutit quan es reporti l'impost, en el cas de retirada de béns d'inversió o de béns de l'actiu corrent amb destinació al patrimoni personal del titular de l'explotació o al seu consum final, a càrrec del compte 550.
- Es carregarà per l'import de l'IVA suportat deduïble que es compensi en la declaració liquidació del període de liquidació, amb abonament al compte 472. Si després de la realització d'aquest assentament hi hagués saldo en el compte 477, el seu import s'abonarà al compte 4750.
- S'abonarà o es carregarà, amb càrrec o abonament a comptes dels grups 2, 4 o 5, per l'import de l'IVA transferit que correspongui en els casos d'alteracions de preus posteriors al moment en què s'haguessin realitzat les operacions gravades o quan aquestes quedessin sense efecte total o parcialment, o quan hagi de reduir-se la base imposable en virtut de descomptes i bonificacions atorgades després de l'import de l'impost.
- Els transports de vendes i qualsevol altra despesa annexa a una operació de venda es registren mitjançant el compte de despeses que correspongui, i que constituirà la base imposable del corresponent IVA suportat.

- Els descomptes, les bonificacions i les rebaixes que l'empresa concedeix als seus clients per pagament immediat, estiguin o no inclosos en factures. En el primer cas, disminuiran la base imposable de l'IVA. No obstant això, si són concedits amb posterioritat caldrà modificar la base de l'impost.

Liquidació de l'impost

Els subjectes passius de l'IVA tenen l'obligació de presentar les declaracions liquidacions corresponents, així como d'ingressar-ne l'import corresponent. Per això, han de determinar l'import de l'IVA meritat o repercutit per als seus clients i deduir-ne l'import de l'IVA suportat deduïble per les seves adquisicions de béns i serveis.

Si la diferència entre l'IVA meritat i l'IVA suportat deduïble és positiva sorgeix un deute amb Hisenda.

Quan passem aquests assentaments al llibre major ens trobem, per un costat, el compte (472) HP IVA suportat i el compte (477) HP IVA repercutit.

Exemple de liquidació de l'IVA

(Veure taula 3.8) Seguint amb el mateix exemple de l'empresa SAURET, SL.

Seguint amb el mateix exemple de l'empresa SAURET, SL.

D (472) HP IVA Suportat H		D (477) HP IVA repercutit H	
13.623,90			7.200,00
36,00			
<hr/>			<hr/>
13.659,90			7.200,00

TAULA 3.8. Exemple de comptabilització de liquidació de l'IVA (Hisenda deutora)

	DEURE	HAYER
(477) HP IVA repercutit	7.200,00	
(472) HP IVA suportat		13.659,90
(4700) HP deutora per IVA	6.459,90	

Aquesta quantitat de 6.459,90 € serà el que l'empresa podrà compensar en trimestres posteriors, o a final d'any podrà sol·licitar la devolució. En aquest cas l'empresa ha repercutit menys IVA del que ha suportat, per tant s'acaba de generar un dret de cobrament.

Si aquesta diferència és positiva es genera una obligació de pagament, en què Hisenda és el creditor.

Exemple d'obligació de pagament

(Veure taula 3.9)

TAULA 3.9. Exemple de comptabilització de liquidació de l'IVA (Hisenda creditora)

	DEURE	HAYER
(477) Hisenda pública, IVA repercutit	X	
(4750) Hisenda pública, creditora per IVA		X
(472) Hisenda pública, IVA suportat		X

El llibre diari de GAD, SL per les operacions efectuades en l'exercici serà el de les taules taula 3.10: i taula 3.11

TAULA 3.10. Llibre diari de GAD

xx/xx/20xx - Fra. XXX, proveïdor bicicletes XXX	DEURE	HAYER
(600.1) Compra de mercaderies, bicicletes	50.000	
(472) Ha Pa IVA suportat	10.500	
(400.1) Proveïdor bicicletes XXX		60.500
xx/xx/20xx - Fra. XXX, client XXX	DEURE	HAYER
(430.1) Client XXX	121.000	
(700.1) Venda de mercaderies, bicicletes		100.000
(477) Ha Pa, IVA repercutit		21.000
xx/xx/20xx - Cobrament client XXX	DEURE	HAYER
(572) Bancs, c/c	80.000	
(430.1) Client XXX		80.000
xx/xx/20xx - Pagament proveïdor bicicletes XXX	DEURE	HAYER
(400.1) Proveïdor bicicletes XXX	30.000	
(572) Bancs, c/c		30.000

TAULA 3.11. Llibre diari de GAD (cont.)

01/03/20xx - Fra. XXX, proveïdor mobiliari	DEURE	HAYER
(216) Mobiliari	12.000	
(472) Ha Pa, IVA suportat	2.520	
(572) Bancs, c/c		10.000
(523.1) Proveïdor d'immobilitzat a c/t XXX		4.520
01/12/20xx - Rebuts XXX, lloguer furgoneta	DEURE	HAYER
(621) Arrendaments i cànons	18.000	
(472) Ha Pa, IVA suportat	3.780	
(572) Bancs, c/c		21.780

En la figura 3.2 i figura 3.3 veiem el trasllat a major.

FIGURA 3.2. Trasllet al major

572. Bancs, c/c	216. Mobiliari	523.1 Proveïdors d'immob. a c/t (mobiliari)
(4) 80.000	12.000 (6)	4.520 (6)
30.000 (5) 10.000 (6) 21.780 (7)		
620. Arrendaments i cànon	472. Ha Pa, IVA suportat	477. Ha Pa, IVA repercutit
(7) 18.000	(2) 10.500 (6) 2.520 (7) 3.780	21.000 (3)

FIGURA 3.3. Trasllet al major

570. Caixa	100. Capital social	600.1 Compra de mercaderies, bicicletes
(1) 6.000	6.000 (1)	(2) 50.000
400.1 Proveïdor bicicletes, XXX	430.1 Client, XXX	700.1 Venda de mercaderies, bicicletes
(5) 30.000	(3) 121.000	100.000 (3)
60.500 (2)	80.000 (4)	

3.3 Balanç de comprovació de sumes i saldos

Els comptes amb saldo deutor expressen inversions netes, és a dir, el valor dels béns i drets (actius) que l'empresa té en finalitzar el període i el de les despeses realitzades durant el mateix.

Els comptes amb saldo creditor reflecteixen els recursos nets que resulten de les transaccions fetes o, el que és el mateix, el valor de les fonts de finançament de l'empresa al final del període (patrimoni net i passius) i el dels ingressos realitzats en aquest temps.

Per verificar aquestes igualtats, el balanç de comprovació de sumes i saldos fa servir cinc columnes destinades a relacionar tots els comptes que figuren en el llibre major, registrar el total de les anotacions del deure i de l'haver de cada compte i el seu saldo deutor o creditor, respectivament.

El balanç de comprovació de sumes i saldos de GAD taula 3.12, després d'efectuar les transaccions anteriors i fent servir les denominacions del PGC, serà:

TAULA 3.12. Balanç de comprovació de sumes i saldos de GAD

COMPTES	SUMES DEURE	SUMES HAVER	SALDOS DEUTORS	SALDOS CREDITORS
(570) Caixa, €	6.000		6.000	
(102) Capital		6.000		6.000
(572) Bancs, c/c	80.000	61.780	18.220	
(600.1) Compres de mercaderies, bicicletes	50.000		50.000	
(400.1) Proveïdor bicicletes, XXX	30.000	60.500		30.500
(430.1) Client, XXX	121.000	80.000	41.000	
(700.1) Venda de mercaderies, bicicletes		100.000		100.000
(216) Mobiliari	12.000		12.000	
(523.1) Proveïdors d'immobilitzat a c/t (mobiliari)		4.520		4.520
(621) Arrendaments i cànon	18.000		18.000	
(472) Ha Pa, IVA suportat	16.800		16.800	
(477) Ha Pa, IVA repercutit		21.000		21.000
TOTAL	333.800	333.800	162.020	162.020

3.4 Les operacions de regularització i tancament comptable

El procés de tancament consisteix en una recopilació de dades i resum de la informació en què s'introdueixen unes modificacions i uns ajustaments als comptes que permeten elaborar una informació comptable de síntesi i els estats financers. Aquesta informació resultant es posa a disposició dels usuaris interessats en la situació de l'empresa.

3.4.1 Esquema de les operacions del final de l'exercici

Igual que se segueixen una sèrie d'etapes per a l'obertura de la comptabilitat, en el tancament de l'exercici se'n realitzen d'altres que culminen amb l'elaboració d'uns documents síntesi dels esdeveniments ocorreguts a l'empresa al llarg d'un període de la seva vida (estats comptables).

El camí és l'invers a les primeres etapes, és a dir, tancarem el llibre diari amb l'assentament de tancament i es traslladarà aquest assentament al llibre major, de manera que també quedaran tancats tots els comptes (els comptes quedaran saldats, és a dir, amb saldo nul).

L'exercici comptable és l'any natural, el que va de l'1 de gener al 31 de desembre.

I finalment, es realitzarà un balanç de final d'exercici, que consisteix en la col·locació dels comptes de l'assentament de tancament en les corresponents masses patrimonials.

Les operacions que es realitzaran al final de l'exercici seran:

- Regularització dels comptes especulatius. El més representatiu d'aquest compte és el d'existències. Al final de l'exercici hem d'adequar aquest saldo al valor real que tenim al magatzem. Aquest saldo el calculem de manera extracomptable, a través de les fitxes de magatzem o fent un recompte físic de tot el que tenim al magatzem.
- Concrecions de valor. Aplicant el principi de prudència, s'han de registrar comptablement totes les pèrdues de valor, tant reals com potencials, que afectin els elements d'actiu.
- Periodificació d'ingressos i despeses. S'han de calcular les quantitats dels ingressos i de les despeses que corresponen a l'exercici en curs. Això exigeix:
 - Anular les despeses i els ingressos comptabilitzats que no són de l'exercici actual, sinó en exercicis posteriors: despeses i ingressos anticipats.
 - Comptabilitzar tots els ingressos i les despeses de l'exercici com a tals, tot i que estiguin pendents de la corresponent documentació mercantil: despeses i ingressos no formalitzats.
- Reclassificació dels comptes. S'han de deixar els comptes amb els imports reals, ja que, de vegades, durant l'exercici es poden cometre errors en l'assignació de conceptes o d'imports, com a conseqüència, per exemple, del següent:
 - Venciments a curt termini de comptes catalogats a llarg termini.
 - Necessitat de corregir assentaments erronis.
 - Variacions de les circumstàncies que afecten determinades signatures.

Exemple de reclassificació del deute

Una societat manté en el seu balanç un deute a llarg termini amb entitats de crèdit per un import de 30.000 € a retornar en tres anys. En el moment de fer la regularització, l'empresa comprova que en el transcurs de l'any següent haurà de retornar a l'entitat financera 10.000 €. Per tant, aquesta part ha de ser reclassificada a curt termini.

El balanç de comprovació de sumes i saldos de l'últim trimestre de l'any se sol fer després de la regularització dels comptes.

3.4.2 Regularització comptable

El procés de regularització està format per totes aquelles operacions que es realitzen a final de l'exercici, i la seva missió és la confecció dels estats comptables obligatoris.

La **regularització** ofereix informació de la marxa de l'empresa de manera periòdica.

Per obtenir aquesta informació s'han de realitzar les següents operacions:

1. Comptabilització de les operacions no formalitzades: són aquelles operacions realitzades de les quals, però, encara no s'ha rebut la documentació o està pendent de formalitzar.

Tots els fets comptables han de tenir suport documental. El document que serveix de suport per comptabilitzar les compres i les vendes és la factura, però en les relacions comercials és habitual que es lliuri documentació prèvia a la factura amb un albarà que signarà el client i que deixarà constància que ha rebut la mercaderia. L'albarà només és acreditatiu del lliurament de la mercaderia.

L'empresa comptabilitzarà les compres i les vendes en el moment de la recepció de la mercaderia, encara que no tingui la factura.

2. Correccions de comptabilitzacions incorrectes: les correccions de comptabilitzacions incorrectes es produeixen per dues raons:

- En el moment de la comptabilització no es tenia una informació correcta o bé es va interpretar de manera errònia.
- Durant l'exercici econòmic, partides que fins ara eren a llarg termini (més d'un any) passen a ser a curt termini (menys d'un any).

L'assentament que reflecteix aquest traspàs a curt termini en el cas de l'exemple és el que es mostra a la taula 3.13:

TAULA 3.13. Exemple de comptabilització de reclassificació del deute.

31/12/20xx - Reclassificació del deute	DEURE	HAYER
(170) Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	10.000	
(520) Deutes a curt termini amb entitats de crèdit		10.000

El saldo (creditor) del compte 170, Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit, serà de 20.000 € després de la reclassificació. I el compte 520, Deutes a curt termini amb entitats de crèdit, recollirà també ara un saldo (creditor) de 10.000 €.

3. Reclassificació de partides: per comptabilitzacions errònies, recàlcul de venciments, etc.

4. Periodificació d'ingressos i despeses: la missió principal és imputar al resultat de l'exercici només aquells ingressos i despeses corresponents (aplicació del principi comptable de la data de fet).

5. Correccions de valor: per aplicació del principi de prudència s'han d'enregistrar comptablement totes les pèrdues de valor, tant reals com potencials, que afectin els elements d'actiu.

Operacions no formalitzades

Un exemple de comptabilització d'operacions no formalitzades és una factura pendent de rebre o aquelles factures que per falta de temps no s'han comptabilitzat.

Abans del tancament de l'exercici és el moment de corregir situacions incorrectes.

Una vegada finalitzada la fase de regularització s'elaborarà el balanç de sumes i saldos per verificar que no hi hagi errors.

3.4.3 Periodificació comptable

Exemple de periodificació comptable

Una empresa pot contractar i pagar un servei de durada superior a un any, com pot ser una campanya publicitària. Només enviarà a pèrdues i guanys la part de despesa que correspon a l'exercici.

Per al càlcul del resultat s'ha de tenir en compte el principi de **data de fet**, que implica que en cada exercici econòmic l'empresa enviarà a pèrdues i guanys només aquells ingressos i despeses que corresponguin al període.

També es podria donar el cas que una empresa cobrés una venda que va fer l'any anterior. Aquesta operació no anirà a pèrdues i guanys, ja que aquesta venda es va comptabilitzar l'any anterior.

S'imputaran els **ingressos** i les **despeses** que corresponguin a l'exercici, independentment de quan es produeixi el corrent monetari; és a dir, quan es cobri o es pagui.

Els comptes que intervenen en la periodificació són:

(480) Despeses anticipades. Despeses comptabilitzades en aquest exercici i que corresponen a exercicis següents (compte d'actiu). Es comptabilitzen tal com es veu a la taula 3.14:

TAULA 3.14. Comptabilització de les despeses anticipades

	DEURE	HAYER
(480) Despeses anticipades	X	
(6xx) Compres i despeses		X

(485) Ingressos anticipats. Ingressos comptabilitzats en aquest exercici i que corresponen a exercicis següents (compte del passiu). Es comptabilitzen tal com es veu a la taula 3.15:

TAULA 3.15. Comptabilització d'ingressos anticipats

	DEURE	HAYER
(7xx) Vendes i ingressos	X	
(485) Ingressos anticipats		X

(580) Interessos pagats per anticipat. Interessos pagats per l'empresa que corresponen a exercicis posteriors (compte d'actiu). Es comptabilitzen tal com es veu a la taula 3.16:

TAULA 3.16. Comptabilització dels interessos anticipats

	DEURE	HAYER
(567) Interessos pagats per anticipat	X	
(66x) Despeses financeres		X

(568) Interessos cobrats per anticipat. Interessos cobrats per l'empresa que corresponen a exercicis posteriors (compte de passiu). Es comptabilitzen tal com es veu a la taula 3.17:

TAULA 3.17. Comptabilització dels interessos cobrats per anticipat

	DEURE	HAYER
(76x) Ingressos financers	X	
(568) Interessos cobrats a la bestreta		X

A començament de l'exercici següent s'efectuarà la imputació de la despesa o l'ingrés que havíem ajustat a l'exercici anterior, que dona la volta a l'assentament comptable d'ajustament per periodificació.

Periodificació

La periodificació consisteix a gestionar els ingressos i les despeses que no s'han de comptabilitzar en el període en què econòmicament succeeixin.

3.4.4 Càlcul de la variació d'existències

Per calcular el resultat de cada exercici comptable s'han de recollir com a despesa del període les existències de mercaderies que s'han venut o consumit per l'elaboració dels productes.

Per fer el **càlcul de les mercaderies venudes** o consumides ho farem de la següent manera:

Consum de mercaderies = existències inicials + compres de l'exercici - existències finals.

El saldo inicial i el saldo final de mercaderies és un saldo que s'obté extra comptablement (recompte físic de les mercaderies o a través de magatzem). L'assentament comptable al tancament de l'exercici és el següent:

1. Es donen de baixa les existències que hi havia al començament de l'exercici i posteriorment es donen d'alta les existències que hi ha al tancament de l'exercici.
2. Al final de l'exercici, els comptes de variació de mercaderies se salden amb el compte de pèrdues i guanys.

L'assentament comptable al tancament de l'exercici:

1a. Es donen de baixa les existències que hi havia al començament de l'exercici (vegeu la taula 3.18):

TAULA 3.18. Baixa de les existències inicials

	DEURE	HAYER
(610) Variació de mercaderies	X	
(300) Existències de mercaderies		X

1b. Es donen d'alta les existències que hi ha al tancament de l'exercici taula 3.19):

TAULA 3.19. Alta de les existències finals

	DEURE	HAYER
(300) Existències de mercaderies	X	
(610) Variació de mercaderies		X

2. Al final de l'exercici, els comptes de variació de mercaderies se salden amb el compte de pèrdues i guanys.

3.4.5 L'amortització

Són les disminucions que es produeixen en els valors dels béns amb motiu de la seva utilització o els canvis que es produeixen amb els avenços de la tecnologia. Hi ha dos tipus de pèrdues de valor i que comporten correccions valoratives:

- Les permanents, que les podem classificar en: les regulars, que són les que coincideixen amb l'amortització, i les excepcionals.
- Les que tenen caràcter reversible.

3.4.6 Provisions

Són unes correccions de valor reversibles. Hi ha situacions motivades per causes alienes a l'empresa que fan que alguns elements d'actiu perdin valor momentàniament, unes mercaderies que s'han deteriorat, algun client morós, etc.

Les **provisions** serveixen per cobrir les pèrdues reversibles o potencials dels elements de l'immobilitzat.

Un dels problemes que es planteja a l'hora de calcular les provisions és la quantia; sempre s'ha d'evitar un excés.

Generalment, les provisions figuren en el balanç a l'actiu, però amb signe negatiu minorant el valor de l'element d'actiu que correspongui, bàsicament les que afecten l'immobilitzat i l'actiu corrent. La resta de provisions, és a dir, les que

són per grans reparacions, provisió d'impostos, etc., figuren al passiu del balanç. Els comptes que hi intervenen són:

1. Si es tracta d'insolvències, és a dir, que s'ha de cobrir un deute pendent:

(490) Provisió per insolvències de tràfic. Provisions per crèdits incobrables en operacions de tràfic.

(694) Dotació a la provisió per insolvències de tràfic. És un compte de despesa que representa una correcció de valor que es realitza al final de l'exercici per una pèrdua de caràcter reversible en clients i deutors.

(794) Provisió per insolvències de tràfic aplicada. És un compte d'ingrés i és l'import de la provisió al tancament de l'exercici anterior.

Aquesta dotació s'ha de retrocedir o anul·lar en finalitzar l'exercici següent.

2. Provisió per depreciació d'existències. Es pot donar el cas que les existències que tenim al magatzem perdin valor de manera provisional o momentània, és a dir, que aquest preu es pugui recuperar. Els comptes que hi intervenen són:

(390) Provisió per depreciació d'existències. Pèrdues reversibles detectades en el moment de fer l'inventari.

(693) Dotació a la provisió d'existències. És una despesa i representa una correcció de valor en el moment del tancament de l'exercici.

(793) Provisió d'existències aplicada. És un ingrés, i és l'import de la provisió que hi ha al tancament de l'exercici anterior.

Aquesta dotació s'ha de retrocedir o anul·lar en finalitzar l'exercici següent.

En el moment en què desapareixien les circumstàncies que van motivar la dotació, anul·larem la provisió que s'havia dotat a l'exercici anterior, pel valor recuperat.

Consisteix a anul·lar els comptes d'ingressos i despeses i les de pèrdues i beneficis i traslladar-los al compte de resultats, que rep el nom de compte de pèrdues i guanys.

En aquest procés, els comptes d'ingressos i despeses quedaran saldats.

L'assentament comptable serà el següent (taula 3.20):

TAULA 3.20. Assentament comptable corresponent a la liquidació dels comptes de despeses

	DEURE	HAYER
(129) Pèrdues i guanys	X	
(610) Variació d'existències		X
(6xx) Despeses		X
(708) Devolucions de vendes i operacions similars		X

Pel que fa als ingressos, passa exactament el mateix.

Les operacions de tràfic són operacions realitzades a l'activitat ordinària de l'empresa.

Anotarem al deure (carregarem) del compte d'ingrés corresponent el total del saldo d'ingressos que anotarem als comptes de **(129) Pèrdues i guanys**. L'assentament comptable serà el de la taula taula 3.21:

TAULA 3.21. Assentament comptable corresponent a la liquidació dels comptes de d'ingressos

	DEURE	HAYER
(700) Vendes de mercaderies	X	
(751) Ingressos per arrendament	X	
(7xx) Altres ingressos	X	
(608) Devolucions de compres i operacions similars	X	
(129) Pèrdues i guanys		X

Hi ha alguns comptes del grup 7 que, tot i ser d'aquest grup, són una despesa per a l'empresa, com per exemple els ràpels sobre vendes, les devolucions de vendes o els descomptes que estan fora de factura; per tant, a l'hora de traslladar-les a pèrdues i guanys les hem de tractar com si fossin una despesa.

Aquests ajustos per correcció de valor es traduiran en els assentaments de la taula taula 3.22:

TAULA 3.22. Traducció dels ajustos per correcció de valor en els assentaments

31/12/20xx - Amortització mobiliari	DEURE	HAYER
(681.6) Dotació a l'amortització de l'immobilitzat material, mobiliari	1.000	
(281.6) Amortització acumulada de l'immobilitzat material, mobiliari		1.000
31/12/20xx - Deteriorament bicicletes	DEURE	HAYER
(693.1) Pèrdues per deteriorament de les existències de bicicletes	1.000	
(390) Deteriorament de valor de les existències		1.000

Noteu que la quota d'amortització anual en aquest cas és de 1.200, però com que han transcorregut 10 mesos des que es va adquirir l'immobilitzat, cal amortitzar 1.000 € aquest exercici (vegeu la taula 3.23).

TAULA 3.23. Anotació del doble assentament

31/12/20xx - Baixa de les existències inicials	DEURE	HAYER
(610) Variació d'existències de mercaderies	XXX	
(300) Mercaderies		XXX
31/12/20xx - Alta de les existències finals	DEURE	HAYER
(300) Mercaderies	XXX	
(610) Variació d'existències de mercaderies		XXX

Per al cas de GAD, com que l'empresa es constitueix en l'exercici actual, les seves existències inicials són zero i, per tant, ens limitarem a informar sobre la diferència positiva de 5.000 € en l'inventari (taula 3.24).

TAULA 3.24. Rectificació de l'inventari de GAD

31/12/20xx - Rectificació de l'inventari	DEURE	HAYER
(300) Mercaderies	5.000	
(610) Variació d'existències de mercaderies		5.000

El següent pas serà fer la **liquidació de l'IVA**.

Si el total de l'IVA repercutit ha estat superior a l'IVA suportat deduïble en el període impositiu, farem ús del compte 4750, Ha Pa, creditora per IVA, per liquidar la diferència. L'empresa haurà d'abonar la diferència a la Hisenda Pública. I si, contràriament, l'IVA suportat deduïble és superior a l'IVA repercutit, farem servir el compte 4700, Ha Pa, deutora per IVA, per comptabilitzar la diferència al nostre favor (vegeu la taula 3.25).

TAULA 3.25. Liquidació de l'IVA de GAD

31/12/20xx - Liquidació de l'IVA	DEURE	HAYER
(477) Ha Pa, IVA repercutit	21.000	
(4750) Ha Pa, creditora per IVA		4.200
(472) Ha Pa, IVA suportat		16.800

Un cop realitzades les operacions d'ajust anteriors, més la liquidació de l'IVA, i quan els saldos dels comptes dels grups 6 i 7 expressin les despeses i els ingressos efectivament imputables a l'exercici comptable, podrem procedir a la determinació del resultat abans de la **regularització dels comptes de gestió**, que consisteix a agrupar totes les despeses del període en un sol compte, el compte 129, Resultat de l'exercici.

L'estat del llibre major de GAD fins al moment és el que es mostra en la figura 3.4, la figura 3.5, la figura 3.6 i la figura 3.7.

FIGURA 3.4. Estat del llibre major de GAD

570. Caixa	100. Capital social	600.1 Compra de mercaderies, bicicletes
6.000	6.000	50.000
SD: 6.000	SC: 6.000	SD: 50.000
400.1 Proveïdor bicicletes, XXX	430.1 Client, XXX	700.1 Venda de mercaderies, bicicletes
30.000 60.500	121.000 80.000	100.000
SC: 30.500	SD: 41.000	SC: 100.000

FIGURA 3.5. Estat del llibre major de GAD

572. Bancs, c/c		216. Mobiliari		523.1 Proveïdors d'immob. a c/t (mobiliari)	
80.000	30.000	12.000			4.520
	10.000				SC: 4.520
SD: 18.220	21.780	SD: 12.000			

620. Arrendaments i cànon		472. Ha Pa, IVA suportat		477. Ha Pa, IVA repercutit	
18.000	15.000	10.500	16.800	21.000	21.000
		2.520			
SD: 3.000		3.780			

FIGURA 3.6. Estat del llibre major de GAD

300.1 Mercaderies, bicicletes		480. Despeses anticipades		628. Subministraments	
5.000		15.000		2.000	
SD: 5.000		SD: 15.000		SD: 2.000	

693. Pèrdues per deteriorament de les existències		390. Deteriorament de valor de les existències		681.6 Dotació a l'amortització de l'immob. material, mobiliari	
1.000			1.000		1.000
SD: 1.000			SC: 1.000		SC: 1.000

FIGURA 3.7. Estat del llibre major de GAD

281.6 AAIM, bicicletes		610. Variació bicicletes		4750. Ha Pa, creditora per IVA	
	1.000		5.000		4.200
	SC: 1.000		SC: 5.000		SC: 4.200

410. Creditors per prestació de serveis	
	2.000
	SC: 2.000

El balanç de comprovació de sumes i saldos és el de la taula 3.26:

TAULA 3.26. Balanç de comprovació de sumes i saldos de GAD

COMPTES	SUMES DEURE	SUMES HAVER	SALDOS DEUTORS	SALDOS CREDITORS
(570) Caixa, €	6.000		6.000	
(100) Capital social		6.000		6.000
(572) Bancs, c/c	80.000	61.780	18.220	
(600.1) Compres de mercaderies, bicicletes	50.000		50.000	
(400.1) Proveïdor bicicletes, XXX	30.000	60.500		30.500
(430.1) Client, XXX	121.000	80.000	41.000	
(700.1) Venda de mercaderies, bicicletes		100.000		100.000
(216) Mobiliari	12.000		12.000	
(523.1) Proveïdors d'immobilitzat a c/t (mobiliari)		4.520		4.520
(621) Arrendaments i cànon	18.000	15.000	3.000	
(472) Ha Pa, IVA suportat	16.800	16.800		
(472) Ha Pa, IVA repercutit	21.000	21.000		
(300) Mercaderies	5.000		5.000	
(610) Variació d'existències		5.000		5.000
(693) Pèrdues per deteriorament d'existències	1.000		1.000	
(681.6) Dotació a l'amortització de l'immobilitzat material, mobiliari	1.000		1.000	
(281.6) AAIM, mobiliari		1.000		1.000
(480) Despeses anticipades	15.000		15.000	
(390) Deteriorament de valor de les existències		1.000		1.000
(628) Subministraments	2.000		2.000	
(410) Creditors per presentació de serveis		2.000		2.000
(4750) Ha Pa, creditora per IVA		4.200		4.200
TOTAL	378.800	378.800	154.220	154.220

El resultat de l'exercici estarà determinat per l'assentament de regularització que mostra la figura 3.27:

TAULA 3.27. Assentament de regularització de GAD

31/12/20xx - Regularització dels comptes de gestió	DEURE	HAYER
(129) Resultat de l'exercici	57.000	
(600.1) Compres de mercaderies, bicicletes		50.000
(621) Arrendaments i cànon		3.000
(693) Pèrdues per deteriorament d'existències		1.000
(628) Subministraments		2.000
(681.6) Dotació a l'amortització de l'immobilitzat material, mobiliari		1.000
31/12/20xx - Regularització dels comptes de gestió	DEURE	HAYER
(700) Vendes de mercaderies	100.000	
(610) Variació d'existències	5.000	
(129) Resultat de l'exercici		105.000

Amb aquest assentament es liquiden tots els comptes de gestió (grups 6 i 7) i es tradueixen en un únic saldo, el que recull el compte 129. Resultats de l'exercici, en el nostre cas amb un saldo creditor de 48.000 € (vegeu la figura 3.8).

FIGURA 3.8. Resultat de l'exercici de GAD

129. Resultat de l'exercici	
57.000	105.000
	SC: 48.000

Aquests trasllats formen part del procés de regularització en el llibre diari.

El saldo del compte de pèrdues i guanys, expressió del benefici o la pèrdua generada per l'empresa en un exercici comptable, com que és una magnitud que incideix en la riquesa, haurà d'integrar-se en el balanç de situació final.

Vendes i despeses

Les vendes recolliran totes les realitzades, encara que n'hi hagi algunes que no s'hagin cobrat.

Amb les despeses passa el mateix, s'enregistraran totes encara que no s'hagin cobrat.

Amb el saldo del compte de pèrdues i guanys tenim el benefici brut i podem comptabilitzar-lo, ja que l'import es merita a final d'exercici. Generalment, la quantia de l'impost és un 35% sobre el benefici brut. La comptabilització de l'impost és la següent: com que l'impost sobre beneficis no es paga fins als primers mesos de l'any, primer hem de comptabilitzar el reconeixement del deute.

Recordem que la comptabilitat funciona pel principi de demèrit i no del de caixa. Per tant, el compte de resultats registra totes les operacions referides a l'exercici amb independència de si s'han cobrat o s'han pagat.

D'altra banda, el compte de resultats també recull despeses que no impliquen sortides de diners, com són les amortitzacions i les provisions.

La xifra de resultats nets es reflecteix en el passiu del balanç, i serà amb posterioritat quan es farà la distribució.

3.4.7 Impost sobre beneficis

Una vegada calculat el resultat, l'empresa ha de complir les seves obligacions fiscals i contribuir en funció del benefici de l'exercici.

L'impost corrent és la quantitat que s'ha de satisfer a la Hisenda pública i que es calcula sobre el benefici obtingut.

En el cas que en exercicis anteriors hi hagués pèrdues a compensar o algunes deduccions o avantatges fiscals, això faria que minorés l'import de l'impost.

L'impost corrent correspon a l'exercici actual, i mentre estigui pendent de pagament formarà part del passiu del balanç al compte **(4752) Hisenda pública creditora per impost de societats**.(Vegeu la taula 3.28)

TAULA 3.28. Assentament comptable de la comptabilització de l'impost corrent

	Deure	Haver
(6300) Impost corrent	X	
(4752) HP creditora per imp. soc.		X

Per tal de tenir una visió de conjunt de tot el cicle comptable, redactarem de manera simplificada el compte de pèrdues i guanys per l'empresa de l'exemple per tal de conèixer la qualitat o composició del resultat de l'empresa del nostre exemple (vegeu la taula 3.29).

TAULA 3.29. Compte de pèrdues i guanys de GAD

Compte de pèrdues i guanys de GAD, SL a 31/12/20xx	
Vendes de mercaderies, bicicletes	100.000
Total ingressos	100.000
Compres de mercaderies, bicicletes	50.000
Variació d'existències	(5.000)
Arrendaments i cànon	3.000
Subministraments	2.000
Dotació a l'amortització de l'immobilitzat material, mobiliari	1.000
Pèrdues per deteriorament d'existències	1.000
Total despeses	52.000
Resultat de l'exercici	48.000

3.4.8 Tancament de la comptabilitat

En el moment de realitzar l'assentament de tancament veurem que tots els comptes del grup 6 compres i despeses i els del grup 7 vendes i ingressos ja estan saldats, perquè els hem passat al compte de **(129) Pèrdues i guanys**; per tant, només ens queden els comptes de balanç, és a dir, els comptes del grup 1 al grup 5.

Aquests comptes s'han de saldar en el llibre diari: els que tinguin saldo creditor, anotant un càrrec en el compte, i els que tinguin saldo deutor, anotant un abonament al compte. Tot això traspassat al major fa que tots els comptes quedin saldats.

Tota la informació elaborada en la fase de conclusió serveix per a la confecció dels estats comptables, que informen del patrimoni de l'empresa, així com del resultat obtingut durant l'exercici (balanç i compte de resultats).

És a través d'aquests que es comunica la informació comptable als usuaris interessats. (Vegeu la taula 3.30)

TAULA 3.30. L'assentament de tancament té la següent estructura

	DEURE	HAYER
(100) Capital	X	
(190) Pèrdues i guanys	X	
(400) Proveïdors	X	
(475) HP creditora per conceptes fiscals	X	
(211) Construccions		X
(430) Clients		X
(572) Bancs cte. ct., etc.		X

L'assentament de tancament de GAD és el que mostra la taula 3.31:

TAULA 3.31. Assentament de tancament de GAD

31/12/20xx - Assentament de tancament	DEURE	HAYER
(100) Capital social	6.000	
(129) Resultat de l'exercici	48.000	
(400) Proveïdors, bicicletes	30.500	
(523.1) Proveïdors d'immobilitzat a c/t	4.520	
(410) Creditors per prestació de serveis	2.000	
(4750) Ha Pa, creditora per IVA	4.200	
(390) Deteriorament de valor de les existències	1.000	
(281.6) AAIM, mobiliari	1.000	
(216) Mobiliari		12.000
(300.1) Mercaderies, bicicletes		5.000
(430) Clients		41.000
(480) Despeses anticipades		15.000
(570) Caixa, €		6.000
(572) Bancs, c/c		18.220

3.5 El balanç de situació final

Amb els saldos dels comptes que resten oberts i que no tenen saldo zero es procedeix a la formulació del balanç de situació final. El balanç de situació final classificat per masses patrimonials de l'exemple de GAD seria el que mostra la taula 3.32.

TAULA 3.32. Balanç de situació final classificat per masses patrimonials de GAD (a 31/12/20xx)

ACTIU		PATRIMONI NET I PASSIU	
Mobiliari	12.000	Capital social	6.000
AAIM (mobiliari)	(1.000)	Resultat de l'exercici	48.000
TOTAL ACTIU NO CORRENT	11.000	TOTAL PATRIMONI NET	54.000
Mercaderies (bicicletes)	5.000	Proveïdor bicicletes, XXX	30.500
Deteriorament del valor de les existències	(1.000)	Proveïdors d'immobilitzat a c/t	2.000
Clients	41.000	Creditors per prestació de serveis	4.200
Despeses anticipades	15.000	Ha Pa, creditora per IVA	41.220
Caixa, €	6.000		
Bancs, c/c	18.220		
TOTAL ACTIU CORRENT	84.220	TOTAL PASSIU CORRENT	
TOTAL ACTIU	95.220	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	95.220

Observeu que en el balanç de situació els guanys (beneficis) apareixen en l'apartat patrimoni net. Si el resultat de l'exercici, en comptes de guany, hagués resultat pèrdua, apareixeria igualment dins el patrimoni net però amb signe negatiu (entre parèntesi quan es tracta de presentar els comptes anuals).

3.6 El cicle comptable complet d'una empresa en funcionament. Cas pràctic GOOD, SL

GOOD, SL es dedica al comerç a l'engròs de dos models de sandàlia de pell. L'empresa opera a l'illa de Menorca i en data 1/1/20xx presenta el document d'inventari que es mostra en la figura 3.9.

FIGURA 3.9. Document d'inventari de GOOD, SL

Inventari general núm.24 del Patrimoni de l'empresa GOOD amb domicili a la ciutat de Maó, carrer Escorxador, núm.3, formulat el 31/12/20XX - 1				
U.f.	Concepte	Preu/u.f	Parcial	Total
ACTIU				
	Caixa.....			7.890
	Diner en efectiu d'acord amb l'arqueig realitzat en data 31/12/20XX-1			
	Bancs.....			12.456
	Banc Públic		7.560	
	Banca Ricca		4.896	
	Clients.....			4.112
	Es Caló Sabates		2.310	
	Xafa, Xafa		1.802	
	Mercaderies.....			3.527,75
55	Sandàlies dona, model Tramuntana	18,90	1.039,5	
185	Sandàlies home, model Ponent	13,45	2.488,25	
	Mobiliari.....			7.050
4	Mostradors	750	3.000	
30	Prestatgeries	135	4.050	
	Equips Informàtics.....			1.912
1	TPV-tàctil Model HTP 10		1.120	
1	Ordinador PC-Show, model ER		792	
	Total actiu			36.947,75
PASSIU				
	Proveïdors.....			5.956
	El Cordell SA		3.089	
	Pells del Marroc SL		2.867	
	Préstecs entitats de crèdit.....			
	Préstec a 2 anys, Banca Ricca		15.000	15.000
	Total passiu			20.956
Resum:				
	Total actiu.....			36.947,75
	Total passiu.....			20.956
	Net patrimonial.....			15.991,75
CERTIFICO: Que d'acord amb les dades del present inventari, el capital líquid d'aquesta empresa puja a 15.991,75 €.				

Al llarg de l'exercici 20xx, l'empresa realitza les següents operacions (IVA aplicable del 21%):

- 5/01: compra 105 parells de sandàlies Tramuntana i 75 parells de sandàlies Ponent a 18 i 14 €/parell, respectivament. Paga al comptat per mitjà de xec bancari. El proveïdor (Pells del Marroc, SL) aplica un descompte per pagament immediat del 5%.
- 20/02: ven 40 parells de sandàlies Tramuntana i 25 parells de sandàlies Ponent a 39 i 35 €/parell, respectivament, al seu client Es Caló Sabates. El pagament es fa a crèdit a dos mesos.
- 28/02: ven 60 parells de sandàlies Tramuntana i 75 de sandàlies model Ponent al seu client Xafa Xafa a 40 i 36 €/parell. La mercaderia es ven a crèdit a onze mesos.
- 1/04: compra un vehicle pel repartiment de la mercaderia per 12.000 €. El pagament es fa a crèdit a 2 anys.
- 20/04: Es Caló Sabates abona la factura pendent del 20 de febrer.
- 01/05: lloga una màquina de cosir d'última generació. L'import del lloguer puja a 300 € mensuals. GOOD paga un any per endavant amb un taló bancari.
- 15/05: Xafa Xafa ingressa en compte corrent 700 € (IVA inclòs) en concepte d'avançament d'una comanda especial.
- 17/05: arriba la factura del telèfon per un import de 79 € + IVA. Es paga per transferència bancària.
- 15/06: el client Xafa Xafa compra 20 parells de sandàlies Tramuntana i 100 de Ponent, a 42 i 35 €, respectivament. El pagament es fa al comptat en efectiu. Es dedueix l'import de l'avançament que aquesta empresa va fer el 15 del mes anterior.
- 30/09: es paguen les nòmines del mes. Sou brut: 1.500 €. Quota de l'empresa a la Seguretat Social: 30%. Aportacions del treballador a la Seguretat Social: 6%. Retenció a compte de l'IRPF: 16%.
- 15/10: es venen 20 parells de sandàlies Tramuntana i 40 parells de Ponent a Es Caló Sabates per 39 i 34 €/parell, respectivament. El client paga el 50% al comptat per mitjà de xec i la resta a crèdit a 3 mesos.
- 30/11: arriba el rebut de la llum, que puja a 130 € + IVA. Queda pendent de pagament.
- 2/12: es cancel·len els deutes amb els proveïdors, El Cordell i Pells del Marroc, per mitjà de transferència bancària.
- 31/12: el banc cobra els interessos del préstec a llarg termini, que pugen a 600 €.

Es demana:

- Redacteu el balanç inicial d'aquesta empresa.
- Registreu en el diari i en el major les operacions efectuades per l'empresa durant l'exercici 20xx.
- Redacteu el balanç de comprovació de sumes i saldos.
- Feu totes les operacions de regularització comptable (reclassificació de partides, correccions valoratives, rectificació d'inventari, liquidació de l'IVA, periodificació i regularització dels comptes de gestió). GOOD amortitza els elements del seu immobilitzat a raó del 5% anual i fa servir un criteri FIFO per valorar les existències del magatzem.
- Efectueu el tancament de la comptabilitat (compte de pèrdues i guanys i balanç de situació final).

Solució

1. Balanç inicial de GOOD, SL

Redactem el balanç a partir de l'inventari presentat per GOOD en data 31/12/20xx (vegeu la figura 3.10).

FIGURA 3.10. Balanç de situació de GOOD, SL

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	Proveïdors	5.956
- Es Caló Sabates	2.310	- El Cordell SA	3.089
- Xafa Xafa	1.802	- Pells del Marroc SL	2.867
Caixa, €	7.890		
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

2. Assentament d'obertura i registre de les operacions comptables de 20xx:(Vegeu la taula 3.33 i taula 3.34))

TAULA 3.33. Assentament d'obertura i registre d'operacions comptables

01/01/20xx - Assentament d'obertura	DEURE	HAYER
(100) Capital social		15.991,75
(170) Préstec a ll/t e/c		15.000
(400.1) Proveïdor, El Cordell, SA		3.089
(400.2) Proveïdor, Pells del Marroc, SL		2.867
(216) Mobiliari	7.050	
(217) EPI	1.912	
(300.1) Mercaderies, Sandàlies Tramuntana	1.039,50	
(300.2) Mercaderies, Sandàlies Ponent	2.488,25	
(430.1) Clients, Es Caló Sabates	2.310	
(430.2) Xafa Xafa	1.802	
(570) Caixa, €	7.890	
(572) Bancs, c/c	12.456	
05/01/20xx - Fra. XXX proveïdor, Pells del Marroc	DEURE	HAYER
(600.1) Compra sandàlies Tramuntana	1.795,5	
(600.2) Compra sandàlies Ponent	997,5	
(472) Ha Pa, IVA suportat	586,53	
(572) Bancs, c/c		3.379,53
20/02/20xx - Fra. XXX client, Es Caló Sabates	DEURE	HAYER
(430.1) Client, Es Caló Sabates	2.946,35	
(700.1) Venda sandàlies Tramuntana		1.560
(700.2) Venda sandàlies Ponent		875
(477) Ha Pa, IVA repercutit		511,35
28/02/20xx - Fra. XXX client, Xafa Xafa	DEURE	HAYER
(430.2) Client, Xafa Xafa	6.171	
(700.1) Venda sandàlies Tramuntana		2.400
(700.2) Venda sandàlies Ponent		2.700
(477) Ha Pa, IVA repercutit		1.071
01/04/20xx - Fra. XXX proveïdor immobilitzat a ll/t (vehicle)	DEURE	HAYER
(218) Elements de transport	12.000	
(472) Ha Pa, IVA suportat	2.520	
(173) Proveïdors d'immobilitzat a ll/t (vehicle)		14.520
20/04/20xx - Cobrament fra. XXX, Es Caló Sabates	DEURE	HAYER
(572) Bancs, c/c	2.946,35	
(430.1) Client, Es Caló Sabates		2.946,35
01/05/20xx - Rebuts XXX, màquina cosir	DEURE	HAYER
(621) Arrendaments i cànons	3.600	
(472) Ha Pa, IVA suportat	756	
(572) Bancs, c/c		4.356

TAULA 3.34. Assentament d'obertura i registre d'operacions comptables (cont.)

15/05/20xx - Avançament client Xafa Xafa	DEURE	HAYER
(572) Bancs, c/c	700	
(438) Avançament de client, Xafa Xafa		578,51
(477) Ha Pa, IVA repercutit		121,49
17/05/20xx - Pagament rebut telèfon	DEURE	HAYER
(629) Altres serveis	79	
(472) Ha Pa, IVA suportat	16,59	
(572) Bancs, c/c		95,59
15/06/20xx - Fra. XXX, client Xafa Xafa	DEURE	HAYER
(570) Caixa, €	4.551,4	
(438) Avançament de Client, Xafa Xafa	578,51	
(700.1) Venda sandàlies Tramuntana		840
(700.2) Venda sandàlies Ponent		3.500
(477) Ha Pa, IVA repercutit		789,91
30/09/20xx - Pagament nòmines	DEURE	HAYER
(640) Sous i salaris	1.500	
(642) Seguretat Social a càrrec de l'empresa	450	
(476) Organismes de la Seguretat Social creditors		540
(4751) Ha Pa creditora per retencions practicades		240
(572) Bancs, c/c		1.170
15/10/20xx - Fra. XXX, client Es Caló Sabates	DEURE	HAYER
(572) Bancs, c/c	1.294,7	
(430.1) Client, Es Caló Sabates	1.294,7	
(700.1) Venda sandàlies Tramuntana		780
(700.2) Venda sandàlies Ponent		1.360
(477) Ha Pa, IVA repercutit		449,4
30/11/20xx - Rebut llum	DEURE	HAYER
(628) Subministraments	130	
(472) Ha Pa, IVA suportat	27,3	
(410) Creditors per prestació de serveis		157,3
02/12/20xx - Pagament, fres. Pendants El Cordell, SA i Pells del Marroc, SL	DEURE	HAYER
(400.1) Proveïdor, El Cordell, SA	3.089	
(400.2) Proveïdor, Pells del Marroc, SL	2.867	
(572) Bancs, c/c		5.956
31/12/20xx - Pagament interessos de deutes	DEURE	HAYER
(662) Interessos de deutes	600	
(572) Bancs, c/c		600

Trasllat al major (figura 3.11, figura 3.12, figura 3.13, figura 3.14 i figura 3.15).

FIGURA 3.11. Trasllat al major

216. Mobiliari	217. EPI's	300.1 Sandàlies Tramuntana
Ei = 7.050	Ei = 1.912	Ei = 1.039,50
300.2 Sandàlies Ponent	430.1 Client, Es Caló Sabates	430.2 Client, Xafa Xafa
Ei = 2.488,25	Ei = 2.310 (2) 2.946,35 (11) 1.294,7	Ei = 1.802 6.171 (3)

FIGURA 3.12. Trasllat al major

570. Caixa, €	572. Bancs, c/c	100. Capital social
Ei = 7.890 (9) 4.551,4	Ei = 12.456 3.379,53 (1) (5) 2.946,35 4.356 (6) (7) 700 95,59 (8) (11) 1.294,7 1.170 (10) 5.956 (13) 600 (14)	Ei = 15.991,75
170. Préstecs a ll/t e/c	400.1 Proveïdor, El Cordell	400.2 Proveïdor, Pells del Marroc
Ei = 15.000	(13) 3.089 Ei = 3.089	(13) 2.867 Ei = 2.867

FIGURA 3.13. Trasllat al major

600.1 Compra sandàlies Tramuntana	600.2 Compra sandàlies Ponent	472. Ha Pa, IVA suportat
(1) 1.795,5	(1) 997,5	(1) 586,53 (4) 2.520 (6) 756 (8) 16,59 (12) 27,3
700.1 Vendes sandàlies Tramuntana	700.2 Vendes sandàlies Ponent	477. Ha Pa, IVA repercutit
1.560 (2) 2.400 (3) 840 (9) 780 (11)	875 (2) 2.700 (3) 3.500 (9) 1.360 (11)	511,35 (2) 1.071 (3) 121,49 (7) 789,91 (9) 449,4 (11)

FIGURA 3.14. Trasllet al major

218. Elements de transport	173. Proveïdors d'immobilitzat a ll/t	620. Arrendaments i cànon
(4) 12.000	14.520 (4)	(6) 3.600
438. Avançaments de clients	629. Altres serveis	628. Subministraments
(9) 578,51 578,51 (7)	(8) 79	(12) 130

FIGURA 3.15. Trasllet al major

640. Sous i salaris	642. Seguretat Social a càrrec de l'empresa	476. Organismes de la Seguretat Social, creditors
(10) 1.500	(10) 450	540 (10)
4751. Ha Pa, creditora per retencions practicades	662. Interessos de deutes	410. Creditors per prestació de serveis
240 (10)	(14) 600	157,3 (12)

3. Balanç de comprovació de sumes i saldos. (Vegeu taula 3.35i taula 3.36)**TAULA 3.35.** Balanç de comprovació de sumes i saldos

COMPTES	SUMES DEURE	SUMES HAVER	SALDOS DEUTORS	SALDOS CREDITORS
(216) Mobiliari	7.050		7.050	
(217) EPI	1.912		1.912	
(300.1) Mercaderies, sandàlies Tramuntana	1.039,50		1039,50	
(300.2) Mercaderies, sandàlies Ponent	2.488,25		2.488,25	
(430.1) Client, Es Caló Sabates	6.551,05	2.946,35	3.604,70	
(430.2) Client, Xafa Xafa	7.973		7.973	
(570) Caixa, €	12.441,40		12.441,40	
(572) Bancs, c/c	17.397,05	15.557,12	1.839,93	
(100) Capital social		15.991,75		15.991,75
(170) Préstecs a ll/t e/c		15.000		15.000
(400.1) Proveïdor, El Cordell	3.089	3.089		
(400.2) Proveïdor, Pells del Marroc	2.867	2.867		
(600.1) Compres sandàlies Tramuntana	1.795,50		1.795,50	
(600.2) Compres sandàlies Ponent	997,50		997,50	
(472) Ha Pa, IVA suportat	3.906,42		3.906,42	

TAULA 3.36. Balanç de comprovació de sumes i saldos (cont.)

COMPTES	SUMES DEURE	SUMES HAVER	SALDOS DEUTORS	SALDOS CREDITORS
(700.1) Vendes sandàlies Tramuntana		5.580		5.580
(700.2) Vendes sandàlies Ponent		8.435		8.435
(477) Ha Pa, IVA repercutit		2.943,15		2.943,15
(218) Elements de transport	12.000		12.000	
(173) Proveïdors immobilitzat a ll/t (vehicle)		14.520		14.520
(621) Arrendaments i cànons	3.600		3.600	
(438) Avançaments del client, Xafa Xafa	578,51	578,51		
(629) Altres serveis	79		79	
(628) Subministraments	130		130	
(640) Sous i salaris	1.500		1.500	
(642) Seguretat Social a càrrec de l'empresa	450		450	
(476) Organismes de la Seguretat Social, creditors		540		540
(4751) Ha Pa, creditora per retencions practicades		240		240
(662) Interessos de deutes	600		600	
(410) Creditors per prestació de serveis		157,30		157,30
TOTAL	88.445,18	88.445,18	63.407,20	63.407,20

4. Regularització comptable

a. Reclassificació de partides:(Vegeu taula 3.37)

TAULA 3.37. Reclassificació del deute

31/12/20xx - Reclassificació del deute	DEURE	HAVER
(170) Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	7.500	
(520) Deutes a curt termini amb entitats de crèdit		7.500

b. Periodificació d'ingressos i despeses:(Vegeu taula 3.38)

TAULA 3.38. Periodificació d'ingressos i despeses

31/12/20xx - Periodificació d'ingressos i despeses	DEURE	HAVER
(480) Despeses anticipades	1.200	
(621) Arrendaments i cànons		1.200

c. Correccions valoratives:(Vegeu taula 3.39)

TAULA 3.39. Correccions valoratives

31/12/20xx - Amortització mobiliari	DEURE	HAYER
(681.6) Dotació a l'amortització de l'immobilitzat material, mobiliari	352,50	
(281.6) Amortització acumulada de l'immobilitzat material, mobiliari		352,50
31/12/20xx - Amortització EPI	DEURE	HAYER
(681.7) Dotació a l'amortització de l'immobilitzat material, EPI	95,60	
(281.7) Amortització acumulada de l'immobilitzat material, EPI		95,60
31/12/20xx - Amortització vehicle	DEURE	HAYER
(681.8) Dotació a l'amortització de l'immobilitzat material, vehicle	450	
(281.8) Amortització acumulada de l'immobilitzat material, vehicle		450

d. Rectificació de l'inventari, el mètode del doble assentament (vegeu la figura 3.16 i la taula 3.40).

TAULA 3.40. Rectificació de l'inventari (1)

31/12/20xx - Rectificació inventari sandàlies Tramuntana (baixa)	DEURE	HAYER
(610.1) Variació d'existències, sandàlies Tramuntana	1.039,50	
(300.1) Mercaderies, sandàlies Tramuntana		1.039,50
31/12/20xx - Rectificació inventari sandàlies Tramuntana (alta)	DEURE	HAYER
(300.1) Mercaderies, sandàlies Tramuntana	342	
(610.1) Variació d'existències, sandàlies Tramuntana		342
31/12/20xx - Rectificació inventari sandàlies Ponent (baixa)	DEURE	HAYER
(610.2) Variació d'existències, sandàlies Ponent	2.488,25	
(300.2) Mercaderies, sandàlies Ponent		2.488,25
31/12/20xx - Rectificació inventari sandàlies Ponent (alta)	DEURE	HAYER
(300.2) Mercaderies, sandàlies Ponent	266	
(610.2) Variació d'existències, sandàlies Ponent		266

FIGURA 3.16. Rectificació de l'inventari (2)

Fitxa magatzem 1. Sandàlies Tramuntana - FIFO										
DATA	CONCEPTE	ENTRADES			SORTIDES			EXISTÈNCIES		
		U.f.	Preu unitari	Import	U.f.	Preu unitari	Import	U.f.	Preu unitari	Import
01/01/20XX	Existències inicials							55	18,9	
05/01/20XX	Compra	105	17,1	1.795,50				55	18,9	2.835
								105	17,1	
20/02/20XX	Venda				40	18,9	756	15	18,9	2.079
								105	17,1	
28/02/20XX	Venda				15	18,9	1.053	60	17,1	1.026
					45	17,1				
15/06/20XX	Venda				20	17,1	342	40	17,1	684
15/10/20XX	Venda				20	17,1	342	20	17,1	342

Fitxa magatzem 2. Sandàlies Ponent - FIFO										
DATA	CONCEPTE	ENTRADES			SORTIDES			EXISTÈNCIES		
		U.f.	Preu unitari	Import	U.f.	Preu unitari	Import	U.f.	Preu unitari	Import
01/01/20XX	Existències inicials							185	13,45	2.488,25
05/01/20XX	Compra	75	13,3	997,50				185	13,45	3.485,75
								75	13,3	
20/02/20XX	Venda				25	13,45	336,25	160	13,45	3.149,50
								75	13,3	
28/02/20XX	Venda				75	13,45	1.008,75	85	13,45	2.140,75
								75	13,3	
15/06/20XX	Venda				85	13,45	1.343	60	13,3	798,00
					15	13,3				
15/10/20XX	Venda				40	13,3	532	20	13,3	266

e. Liquidació de l'IVA (vegeu taula 3.41):**TAULA 3.41.** Liquidació de l'IVA

31/12/20xx - Liquidació de l'IVA	DEURE	HAYER
(477) Ha Pa, IVA repercutit	2.943,15	
(4700) Ha Pa, deutora per IVA	963,27	
(472) Ha Pa, IVA suportat		3.906,42

L'estat del major del moment és el que es mostra a la figura 3.17, la figura 3.18, la figura 3.19, la figura 3.20, la figura 3.21, la figura 3.22 i la figura 3.23.

FIGURA 3.17. Estat del major

216. Mobiliari		217. EPI's		300.1 Sandàlies Tramuntana	
Ei = 7.050		Ei = 1912		Ei = 1.039,50	1.039,50
SD: 7.050		SD: 1912		342	
				SD: 342	
300.2 Sandàlies Ponent		430.1 Client, Es Caló Sabates		430.2 Client, Xafa Xafa	
Ei = 2.488,25	2.488,25	Ei = 2.310	2.946,35 (5)	Ei = 1.802	
266		(2) 2.946,35		6.171 (3)	
SD: 266		(11) 1.294,7		SD: 7973	
		SD: 3.604,7			

FIGURA 3.18. Estat del major

570. Caixa, €		572. Bancs, c/c		100. Capital Social	
Ei = 7.890		Ei = 12.456	3.379,53 (1)	Ei = 15.991,75	
(9) 4.551,4		(5) 2.946,35	4.356 (6)	SC: 15.991,75	
SD: 12.441,4		(7) 700	95,59 (8)		
		(11) 1.294,7	1.170 (10)		
			5.956 (13)		
		SD: 1.839,93	600 (14)		
170. Préstecs a ll/t e/c		400.1 Proveïdor, El Cordell		400.2 Proveïdor, Pells del Marroc	
7.500	Ei = 15.000	(13) 3.089	Ei = 3.089	(13) 2.867	Ei = 2.867
	SC: 7500				

FIGURA 3.19. Estat del major

600.1 Compra sandàlies Tramuntana		600.2 Compra sandàlies Ponent		472. Ha Pa, IVA suportat	
(1) 1.795,5		(1) 997,5		(1) 586,53	3.906,42
SD: 1.795,5		SD: 997,5		(4) 2.520	
				(6) 756	
				(8) 16,59	
				(12) 27,3	
700.1 Vendes sandàlies Tramuntana		700.2 Vendes sandàlies Ponent		477. Ha Pa, IVA repercutit	
	1.560 (2)		875 (2)	2.943,15	511,35 (2)
	2.400 (3)		2.700 (3)		1.071 (3)
	840 (9)		3.500 (9)		121,49 (7)
	780 (11)		1.360 (11)		789,91 (9)
	SC: 5.580		SC: 8.435		449,4 (11)

FIGURA 3.20. Estat del major

218. Elements de transport		173. Proveïdors d'immobilitzat a ll/t		620. Arrendaments i cànon	
(4) 12.000			14.520 (4)	(6) 3.600	1.200
SD: 12.000			SC: 14.520	SD: 2.400	
438. Avançaments de clients		629. Altres serveis		628. Subministraments	
(9) 578,51	578,51 (7)	(8) 79		(12) 130	
		SD: 79		SD: 130	

FIGURA 3.21. Estat del major

640. Sous i salaris		642. Seguretat Social a càrrec de l'empresa		476. Organismes de la Seguretat Social, creditors	
(10) 1.500		(10) 450		540 (10)	
SD: 1.500		SD: 450		SC: 540	
4751. Ha Pa, creditora per retencions practicades		662. Interessos de deutes		410. Creditors per prestació de serveis	
	240 (10)	(14) 600		157,3 (12)	
	SC: 240	SD: 600		SC: 157,3	

FIGURA 3.22. Estat del major

4700. Ha Pa, deutora per IVA		610.1 Variació d'existències sandàlies Tramuntana		610.2 Variació d'existències sandàlies Ponent	
963,27		1.039,50	342	2.488,25	266
SD: 963,27		SD: 697,5		SD: 2.222,25	
480. Despeses anticipades		681.6 Dotació amortització mobiliari		681.7 Dotació amortització EPI's	
1.200		352,50		95,60	
SD: 1.200		SD: 352,50		SD: 95,60	

FIGURA 3.23. Estat del major

281.6 AAIM, mobiliari		281.7 AAIM, EPI's		520. Préstecs a c/t e/c	
	352,5		95,6		7.500
	SC: 352,5		SC: 95,60		SC: 7.500
681.8 Dotació amortització vehicle		281.8 AAIM, vehicle			
	450		450		
SD: 450			SC: 450		

f. El balanç de comprovació de sumes i saldos (vegeu taula 3.42).

TAULA 3.42. Comprovació de sumes i saldos de GOOD, SL

COMPTES	SUMES DEURE	SUMES HAVER	SALDOS DEUTORS	SALDOS CREDITORS
(216) Mobiliari	7.050		7.050	
(217) EPI	1.912		1.912	
(300.1) Mercaderies, sandàlies Tramuntana	342		342	
(300.2) Mercaderies, sandàlies Ponent	266		266	
(430.1) Client, Es Caló Sabates	6.551,05	2.946,35	3.604,70	
(430.2) Client, Xafa Xafa	7.973		7.973	
(570) Caixa, €	12.441,40		12.441,40	
(572) Bancs, c/c	17.397,05	15.557,12	1.839,93	
(100) Capital social		15.991,75		15.991,75
(170) Préstecs a ll/t e/c	7.500	15.000		7.500
(400.1) Proveïdor, El Cordell	3.089	3.089		
(400.2) Proveïdor, Pells del Marroc	2.867	2.867		
(600.1) Compres sandàlies Tramuntana	1.795,50		1.795,50	
(600.2) Compres sandàlies Ponent	997,50		997,50	
(472) Ha Pa, IVA suportat	3.906,42	3.906,42		
(700.1) Vendes sandàlies Tramuntana		5.580		5.580
(700.2) Vendes sandàlies Ponent		8.435		8.435
(477) Ha Pa, IVA repercutit	2.943,15	2.943,15		
(218) Elements de transport	12.000		12.000	
(173) Proveïdors immobilitzat a ll/t (vehicle)		14.520		14.520
(621) Arrendaments i cànon	3.600	1.200	2.400	
(438) Avançaments del client, Xafa Xafa	578,51	578,51		
(629) Altres serveis	79		79	
(628) Subministraments	130		130	
(640) Sous i salaris	1.500		1.500	
(642) Seguretat Social a càrrec de l'empresa	450		450	
(476) Organismes de la Seguretat Social, creditors		540		540
(4751) Ha Pa, creditora per retencions practicades		240		240
(662) Interessos de deutes	600		600	
(410) Creditors per prestació de serveis		157,30		157,30
(4700) Ha Pa, deutora per IVA	963,27		963,27	

TAULA 3.43. Comprovació de sumes i saldos de GOOD, SL (cont.)

COMPTES	SUMES DEURE	SUMES HAVER	SALDOS DEUTORS	SALDOS CREDITORS
(610.1) Variació d'existències sandàlies Tramuntana	1.039,50	342	697,50	
(610.2) Variació d'existències sandàlies Ponent	2.488,25	266	2.222,25	
(480) Despeses anticipades	1.200		1.200	
(681.6) Dotació amortització mobiliari	352,50		352,50	
(681.7) Dotació amortització EPI	95,60		95,60	
(681.8) Dotació amortització vehicle	450		450	
(281.6) AAIM, mobiliari		352,50		352,50
(281.7) AAIM, EPI		95,60		95,60
(281.8) AAIM, vehicle		450		450
(520) Préstecs a c/t e/c		7.500		7.500
TOTAL	102.557,70	102.557,70	61.362,15	61.362,15

g. Regularització dels comptes de gestió (vegeu taula 3.44).

TAULA 3.44. Regularització dels comptes de gestió de GOOD, SL

31/12/20xx - Regularització dels comptes de gestió	DEURE	HAVER
(129) Resultat de l'exercici	11.769,85	
(600.1) Compres sandàlies Tramuntana		1.795,50
(600.2) Compres sandàlies Ponent		997,50
(610.1) Variació d'existències sandàlies Tramuntana		697,50
(610.2) Variació d'existències sandàlies Ponent		2.222,25
(621) Arrendaments i cànon		2.400
(628) Subministraments		130
(629) Altres serveis		79
(640) Sous i salaris		1.500
(642) Seguretat social a càrrec de l'empresa		450
(662) Interessos de deutes		600
(681.6) Dotació amortització mobiliari		352,50
(681.7) Dotació amortització EPI		95,60
(681.8) Dotació amortització vehicle		450
31/12/20xx - Regularització dels comptes de gestió	DEURE	HAVER
(700.1) Vendes sandàlies Tramuntana	5.580	
(700.2) Vendes sandàlies Ponent	8.435	
(129) Resultat de l'exercici		14.015

El resultat de l'exercici es mostra a la figura 3.24.

FIGURA 3.24. Resultat de l'exercici

129. Resultat de l'exercici	
1.795,50	5.580
997,50	8.435
697,50	
2.222,25	
2.400	
130	
79	
1.500	
450	
600	
352,50	
95,60	
450	
	SC: 2.245,15

h. Compte de pèrdues i guanys (vegeu la figura 3.25).**FIGURA 3.25.** Compte de pèrdues i guanys de GOOD, SL

Compte de Pèrdues i guanys de GOOD SL a 31/12/20XX	
Vendes de mercaderies, bicicletes	14.015
Total ingressos	14.015
Compres de mercaderies, bicicletes	2.793
Variació d'existències	2.919,75
Sous i salaris	1.500
Assegurances socials	450
Arrendaments i cànon	2.400
Subministraments	130
Altres serveis	79
Interessos de deutes	600
Dotació a l'amortització de l'immobilitzat material	898,1
Total despeses	11.169,85
Resultat de l'exercici	2.245,15

i. Balanç de situació final de GOOD, SL a 31/12/20xx (vegeu la figura 3.26).

FIGURA 3.26. Balanç de la situació final de GOOD, SL

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	Resultat de l'exercici	2.245,15
Elements de transport	12.000		
AAIM	(898,1)		
TOTAL ACTIU NO CORRENT	20.063,9	TOTAL PATRIMONI NET	18.236,9
Mercaderies (*)	608	Préstecs a ll/t e/c	7.500
Clients	11.577,7	Proveïdors d'immobilitzat a ll/t	14.520
Ha Pa, deutora per IVA	963,27		
Despeses anticipades	1.200		
Caixa, €	12.441,40	TOTAL PASSIU NO CORRENT	22.020
Bancs, c/c	1.839,93		
TOTAL ACTIU CORRENT	28.630,30	Préstecs a c/t e/c	7.500
		Creditors per prestacions de serveis	157,30
		Ha Pa creditora per retencions practicades	240
		Organismes de la Seguretat Social, creditors	540
		TOTAL PASSIU CORRENT	8.437,3
TOTAL ACTIU	48.694,20	TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	48.694,20

5. Assentament de tancament (vegeu taula 3.45):

TAULA 3.45. Assentament de tancament de GOOD, SL

31/12/20xx - Assentament de tancament	DEURE	HAYER
(100) Capital social	15.991,75	
(129) Resultat de l'exercici	2.245,15	
(170) Préstecs a ll/t e/c	7.500	
(173) Proveïdors d'immobilitzat a ll/t	14.520	
(520) Préstecs a c/t e/c	7.500	
(410) Creditors per prestació de serveis	157,30	
(4751) Ha Pa, creditora per retencions practicades	240	
(476) Organismes de la Seguretat Social, creditors	540	
(281.6) AAIM, mobiliari	352,50	
(281.7) AAIM, EPI	95,60	
(281.8) AAIM, vehicle	450	
(216) Mobiliari		7.050
(217) EPI		1.912
(218) Elements de transport		12.000
(300.1) Sandàlies Tramuntana		342
(300.2) Sandàlies Ponent		266
(430.1) Client, Es Caló Sabates		3.604,70
(430.2) Client, Xafa Xafa		7.973
(4700) Ha Ha, deutora per IVA		963,27
(480) Despeses anticipades		1.200
(570) Caixa, €		12.441,40
(572) Bancs, c/c		1.839,93

4. Fiscalitat empresarial

Tota societat requereix d'un conjunt de normes que donin certes garanties als individus en la seva relació amb la resta de membres de la societat, unes normes que facilitin la convivència i que ajudin a resoldre els conflictes inherents a les relacions entre els individus.

Les societats modernes disposen de sistemes legals que donen seguretat als individus en les seves relacions, que es fonamenten en el conjunt de normes i que poden ser o no ser escrites. D'altra banda, aquests sistemes legals donen lloc a les institucions que componen l'Administració pública.

4.1 Sistema tributari espanyol

L'Estat s'ha de poder dotar dels recursos necessaris per a l'exercici de les seves funcions, entre les quals s'inclou garantir l'accés dels ciutadans als béns i serveis que es consideren públics en tant que reverteixen sobre tota la societat.

Per poder-se dotar de fons, l'Estat estableix normes tributàries i de desenvolupament dels tributs principals, ajustant-se als principis que els han de regir.

4.1.1 Els tributs i la seva finalitat socioeconòmica

Una característica comuna a totes les societats desenvolupades és l'existència d'una Administració pública que gestiona els béns públics de la societat. Per tal de poder finançar les seves activitats, les administracions es doten de sistemes tributaris. En aquest sentit, podem parlar de l'existència dels tributs i de la seva finalitat socioeconòmica.

4.1.2 Concepte de tribut

La normativa bàsica amb relació a la tributació és la Llei 58/2003, la Llei general tributària, en què es defineix el concepte de tribut.

Els **tributs** són els ingressos públics que consisteixen en prestacions pecuniàries exigides per una Administració pública com a conseqüència de la realització del suposat fet al qual la llei vincula el deure de contribuir, amb la finalitat primordial d'obtenir els ingressos necessaris per al sosteniment de la despesa pública.

4.1.3 Normes i tipus de tributs. Tributs estatals, autonòmics i locals

Una primera qüestió que ens podem plantejar és si qualsevol govern pot canviar a voluntat els tributs que han de pagar els ciutadans. En realitat no és així, i els tributs estan regulats per lleis que han de ser aprovades pel poder legislatiu o, en el cas de tributs locals, per les ordenances fiscals dintre els límits legals establerts.

4.2 Classes de tributs

La Llei general tributària classifica els tributs diferenciant tres tipologies.

L'article 2.2 de la LGT classifica els ingressos tributaris en:

- taxes
- contribucions especials
- impostos

La diferència principal entre aquests tipus de tributs rau en el fet que en alguns s'estableix una relació directa entre un aprofitament concret de l'actuació de l'Administració, com és el cas de les taxes i les contribucions especials, mentre que en el cas dels impostos no és possible determinar la utilització concreta que es donarà a l'aportació individual d'una persona.

4.2.1 Taxes

L'Administració acostuma a aplicar als usuaris un tipus de tribut quan els ha prestat un servei o bé per la utilització privativa de l'espai públic. Aquests tributs es coneixen com a *taxes*.

Les **taxes** són els tributs el fet imposable dels quals consisteix en la utilització privativa o l'aprofitament especial del domini públic, la prestació de serveis o la realització d'activitats en règim de dret públic que es refereixin a l'obligat tributari, l'afectin o el beneficiïn, quan els serveis o les activitats no siguin de sol·licitud o recepció voluntària per als tributaris obligats o no els presti o dugui a terme el sector privat.

La característica principal de les taxes és que són una espècie de contraprestació per un servei o per la utilització privativa d'un bé públic. El ciutadà que abona la taxa és, en principi, perquè vol utilitzar un servei o fer un ús exclusiu d'un espai públic.

4.2.2 Les contribucions especials

La realització d'obres públiques comporta freqüentment un benefici a la gent que té una propietat a prop de la infraestructura. Per exemple, fer un parc a davant de casa meua o una estació de metro o simplement cobrir la riera d'un municipi fent-la transitable genera un augment ràpid del valor dels immobles adjacents. En aquest cas podem veure com l'acció pública genera un benefici a terceres persones. Per aquest motiu, es poden establir contribucions especials.

Les contribucions especials són tributs que acostumen a recaptar els ajuntaments i ajuden a finançar les obres públiques d'aquests.

4.2.3 Els impostos

Potser els tributs més coneguts i els que tenen un paper més important en el finançament de l'Administració pública són els impostos.

Els **impostos** són els tributs exigits sense contraprestació en què el fet imposable està constituït per negocis, actes o fets que posen de manifest la capacitat econòmica del contribuent.

Amb els impostos es recaptin diners per finançar l'activitat de l'Administració, però tenen una característica que els diferencia de la resta de tributs, i és que els primers no tenen una relació directa amb una actuació concreta de l'Administració. És a dir, un cop recaptats passen a ser recursos de l'Estat per finançar diferents partides i no un servei concret. No hi ha una contraprestació directa entre l'impost que es paga i el servei que proporciona l'Estat.

Classificació dels impostos

Els impostos es poden classificar en funció de diferents aspectes:

- impostos personals i reals
- impostos directes i indirectes
- impostos instantanis i periòdics
- impostos progressius, regressius i proporcionals

1. Impostos personals i reals. Atenent a si es tenen en compte aspectes objectius del fet imposable.

- Impostos personals: aquells en què està establert el fet imposable amb referència a una persona determinada, com ara l'IRPF o l'IS.
- Impostos reals: els que graven manifestacions de la riquesa, independentment de la persona, com per exemple l'impost de béns immobles (IBI).

2. Impostos directes i indirectes. Aquesta classificació té en compte com es manifesta la capacitat econòmica del contribuent: directament o per mitjà del consum. Seguint aquesta classificació, diferenciem entre:

- Impostos directes: els que graven la riquesa per si mateixa, per obtenció d'una renda o perquè es disposa d'un patrimoni.
- Impostos indirectes: els que graven la capacitat econòmica del contribuent per mitjà d'altres accions que la posen de manifest, com ara el consum (l'IVA).

3. Impostos instantanis i periòdics. Classificació que atén l'aspecte temporal de l'element objectiu del fet imposable.

- Impostos instantanis: són els que es produeixen en moments puntuals que en principi no s'han de repetir amb una freqüència determinada en el temps, com per exemple una donació.
- Impostos periòdics: són aquells en què el fet imposable es repeteix en el temps amb una freqüència determinada. Per exemple, l'IBI.

4. Impostos progressius, regressius i proporcionals. Aquesta classificació es basa en la relació que s'estableix entre les quantitats a pagar per a diferents bases imposables.

- Impostos progressius: són aquells en què el tipus percentual de l'impost (tipus impositiu) que s'aplica augmenta en incrementar-se la base sobre la qual s'aplica. Trobem un exemple d'impost progressiu en l'IRPF, que aplica tipus marginals més alts a les persones amb rendes més altes.

- **Impostos regressius:** són aquells en què el tipus impositiu decreix en créixer la base imposable.
- **Impostos proporcionals:** són aquells en què el tipus impositiu es manté constant independentment de la base imposable. Un exemple d'impost proporcional seria l'IVA, ja que grava amb un mateix tipus impositiu un mateix grup de béns, independentment del valor de la base imposable.

4.3 Elements de la declaració liquidació i pagaments a compte

A l'hora de relacionar-nos amb l'Administració per motius tributaris -pagament de tributs- és molt important conèixer la terminologia. Entre els conceptes més habituals trobem:

- **Fet imposable.** És el que origina l'obligació tributària. Per exemple, les rendes provinents del treball de les persones és un fet imposable que es grava amb l'IRPF, el consum és el fet imposable gravat amb l'IVA, etc.
- **Subjecte passiu.** És la persona sobre la qual recau l'obligació de tributar a Hisenda.
- **Contribuent.** És la persona sobre la qual recau la càrrega del tribut. Aquest concepte pot generar confusió amb el de subjecte passiu. Aquest fet es dona en tant que freqüentment el subjecte passiu pot coincidir amb el contribuent, i això genera confusió. La diferència es veu clarament en impostos com l'IVA. L'IVA és un impost que paguem els consumidors; en conseqüència, els consumidors som els contribuents. Però no som els consumidors qui abonem l'impost a l'agència tributària, sinó l'empresari que ha venut els seus productes als consumidors. Està obligat a fer la declaració de l'IVA i, per tant, el subjecte passiu és l'empresari.
- **Base imposable.** És la quantitat, en unitats monetàries, amb què es valora el fet imposable i que determina el valor sobre el qual s'ha de calcular l'import que s'ha de pagar. Normalment, la base imposable mesura la capacitat de compra del contribuent d'una manera directa, si és un impost sobre la renda, o indirecta, si és un impost sobre el consum.
- **Exempcions.** Són les rendes que no s'inclouen com a tals en el conjunt que inclou la base imposable. Un exemple en serien les indemnitzacions per acomiadament, amb una exempció màxima fins al mínim que fixa la legislació.
- **Reduccions de la base.** Són quantitats que es poden restar del conjunt de rendes per al càlcul de la base imposable. Un exemple en serien les cotitzacions a la Seguretat Social.
- **Base liquidable.** És el resultat d'aplicar a la base imposable les possibles reduccions establertes en la llei de cada impost.

- **Tipus impositiu.** És el percentatge que s'aplica a la base imposable per calcular la quantia que s'ha d'abonar a l'Administració.
- **Quota tributària.** Quantia resultant després d'aplicar el tipus impositiu a la base liquidable.
- **Deduccions i bonificacions de la quota.** Són quantitats que es resten de la quota d'un impost per determinades circumstàncies del subjecte passiu. Un exemple serien les deduccions per aportacions a plans de pensions.
- **Retencions i pagaments a compte.** Abonaments que fa el subjecte passiu com un avançament de la liquidació d'un impost.
- **Deute tributari.** És el resultat de reduir la quota tributària amb possibles deduccions i d'incrementar-la amb possibles recàrrecs, interessos de demora, sancions pecuniàries, etc. És la quantitat que s'ha d'ingressar que resulti de l'obligació tributària principal o de les obligacions de fer pagaments a compte.

Com una reducció de la base imposable fa progressiu un impost proporcional

Tot i que sembli contradictori, aplicar un tipus únic per a un impost no impedeix que aquest deixi de ser progressiu. Només cal afegir una reducció de la base de quantitat fixa per aconseguir-ne la progressivitat. Observem l'exemple de la taula 4.1.

TAULA 4.1. Exemple d'exempcions

Renda real	Exempció	Base imposable	Tipus únic sobre base imposable	Quota	Tipus real sobre renda real
15.000 €	5.000 €	10.000 €	25%	2.500 €	16,6%
105.000 €	5.000 €	100.000 €	25%	25.000 €	23,8%
1.005.000 €	5.000 €	1.000.000 €	25%	250.000 €	24,87%

Com es pot veure, la mateixa exempció en la base imposable implica un percentatge d'estalvi fiscal més alt per a les persones amb rendes més baixes, i això genera la progressivitat en el tipus únic.

4.3.1 Obligacions tributàries principals

De ben segur que qualsevol persona situa el pagament dels impostos com a obligació tributària principal dels contribuents. Ara bé, cal tenir present que aquesta no és l'única obligació tributària. Hi ha altres obligacions formals que s'estableixen entre els contribuents i la Hisenda Pública, com la de presentar les declaracions corresponents (s'hagi de pagar o no), que poden representar liquidacions d'impostos (com la declaració-liquidació de l'IRPF) o ser merament informatives (com el model 190 de resum anual de retencions i pagaments a compte).

De fet, una de les primeres obligacions de l'empresa és fer la declaració censal, en què queda registrada com a empresa davant l'Administració pública.

Obligacions materials i obligacions formals

Entre les obligacions tributàries, en trobem de dos tipus: les obligacions materials i les obligacions formals.

Les **obligacions materials** són les que tenen caràcter monetari, és a dir, generen un pagament de diners. Les **obligacions formals**, en canvi, no tenen caràcter monetari, la normativa les imposa als obligats tributaris i el seu compliment està relacionat amb el desenvolupament d'actuacions tributàries o duaneres.

a) Entre les obligacions tributàries materials trobem:

- L'obligació tributària principal, que consisteix en el pagament de la quota tributària.
- L'obligació de fer pagaments a compte. Aquesta obligació pot consistir en l'obligació de fer retencions (per exemple als treballadors o als autònoms), l'obligació de fer pagaments fraccionats i l'obligació de fer pagaments a compte.
- Les obligacions entre particulars derivades del tribut. Un exemple són les obligacions que s'originen entre particulars per retencions.
- Les obligacions accessòries. Són les que neixen a l'empara d'una altra obligació tributària, per exemple el pagament d'interessos de demora. Entre aquestes no s'han d'incloure les sancions tributàries, els recàrrecs per declaracions extemporànies, els recàrrecs del període executiu, etc.

Entre les obligacions accessòries trobem la figura dels interessos de demora.

Els **interessos de demora** són prestacions accessòries que s'exigeixen als obligats tributaris i als subjectes infractors com a conseqüència de la realització d'un pagament fora de termini o de la presentació d'una autoliquidació o declaració de la qual resulti una quantitat a ingressar, una vegada finalitzat el termini establert a l'efecte en la normativa tributària, del cobrament d'una devolució improcedent o en la resta de casos que preveu la normativa.

Així mateix, també trobem diferents recàrrecs.

Els **recàrrecs** són increments sobre la quota tributària per haver-la satisfet fora del termini establert per fer-ho voluntàriament.

b) Entre les obligacions formals trobem:

- L'obligació de presentar declaracions censals per part de les persones o entitats que desenvolupin o desenvoluparan, al territori espanyol, activitats

o operacions empresarials i professionals o que abonin rendiments subjectes a retenció.

- L'obligació de sol·licitar i utilitzar el número d'identificació fiscal en les relacions de naturalesa o amb transcendència tributària.
- L'obligació de presentar declaracions, autoliquidacions i comunicacions.
- L'obligació de portar i conservar els llibres de comptabilitat i els registres, com també els programes, els fitxers i els arxius informàtics que serveixin de suport, i els sistemes de codificació utilitzats que permetin la interpretació de les dades.
- L'obligació d'expedir i entregar factures o documents substitutius i conservar les factures, els documents i els justificants que tinguin relació amb les seves obligacions tributàries.
- L'obligació d'aportar a l'Administració tributària llibres, registres, documents o informació que l'obligat tributari hagi de conservar en relació amb el compliment de les obligacions tributàries pròpies o de tercers.
- L'obligació de facilitar la pràctica d'inspeccions i comprovacions administratives.
- L'obligació d'entregar un certificat de les retencions o els ingressos a compte practicats als obligats tributaris perceptors de les rendes subjectes a retenció o ingrés a compte.
- Les obligacions d'aquesta naturalesa que estableixi la normativa duanera.

La identificació fiscal

Qualsevol persona física o jurídica que du a terme activitats mercantils ha de disposar d'un codi únic que les identifiqui davant Hisenda.

Els tipus de codis que tenen assignats les persones varia segons si aquestes són físiques amb nacionalitat espanyola, persones físiques sense nacionalitat espanyola o persones jurídiques. Entre els codis que identifiquen les persones davant Hisenda com a contribuents trobem:

- El NIF, que és el número d'identificació fiscal que utilitzen les persones de nacionalitat espanyola i les persones jurídiques.
- El NIE, que és el número d'identificació d'estrangeria i que identifica persones residents que no tenen la nacionalitat espanyola.

El número d'identificació fiscal de les persones físiques amb nacionalitat espanyola està compost per les vuit xifres del document nacional d'identitat (DNI), a les quals s'ha afegit una lletra de control. En el cas de les persones jurídiques, també porten afegida una lletra o clau inicial que identifica el tipus de persona jurídica. En la taula 4.2 podem observar a quin tipus de persona jurídica correspon cada clau.

TAULA 4.2. Relació entre claus i persones jurídiques

Clau	Forma jurídica
A	Societats anònimes
B	Societats de responsabilitat limitada
C	Societats col·lectives
D	Societats comanditàries
E	Comunitats de béns i herències jacents
F	Societats cooperatives
G	Associacions
H	Comunitats de propietaris en règim de propietat horitzontal
J	Societats civils, amb personalitat jurídica o sense
P	Corporacions locals
Q	Organismes públics
R	Congregacions i institucions religioses
S	Òrgans de l'Administració general de l'Estat i CA
U	Unions temporals d'empreses
V	Altres tipus no definits per la resta de claus
N	Entitats estrangeres
W	Establiments permanents d'entitats no residents a Espanya

Respecte als NIE, una característica que els diferencia dels NIF que identifiquen persones físiques amb nacionalitat espanyola és que comencen per la lletra X o Y, i també tenen reservada la Z.

La declaració censal

A fi i efecte de tenir un registre de les empreses que duen a terme activitats mercantils i de controlar que compleixin les obligacions fiscals, s'estableix un cens que recull les dades de tots els obligats tributaris.

Així, quan una empresa vol iniciar la seva activitat mercantil cal que es doni d'alta en aquest cens amb el que es denomina *la declaració censal*.

La **declaració censal** és el document que serveix per donar-se d'alta, modificar les dades i donar-se de baixa en el cens d'empresaris, professionals i retenidors.

Per fer una declaració censal hi ha dos models:

- el model general (model 036)
- el model simplificat (model 037)

Entre els diferents tràmits que podem fer amb aquesta declaració trobem:

- sol·licituds d'alta
- sol·licituds de modificació
- sol·licituds de baixa

Sol·licituds d'alta de la declaració censal

Com el seu nom indica, els tràmits d'alta de la declaració censal serveixen perquè l'empresa o institució consti com a entitat que du a terme activitats mercantils, que la converteixen en obligat tributari.

Entre els tràmits d'alta trobem:

- La sol·licitud de número d'identificació fiscal. Aquesta sol·licitud la trobem quan volem constituir una societat amb personalitat jurídica pròpia. Aquesta no pot utilitzar el número d'identificació fiscal dels socis i, per aquest motiu, cal que aquests facin la sol·licitud d'un número d'identificació fiscal propi per a la societat. Com aquesta encara no està constituïda, aquest NIF és provisional.
- La sol·licitud l'alta en el cens d'empresaris, professionals i retenidors. És l'opció que cal utilitzar per informar Hisenda que es vol iniciar l'activitat empresarial.

Sol·licituds de modificació en la declaració censal

Entre les diferents sol·licituds de modificació en la declaració censal trobem:

- **Sol·licitud de NIF definitiu.** Un cop disposem de NIF provisional, i una vegada la societat ja estigui constituïda, demanarem a Hisenda que li assigni un NIF definitiu.
- **Sol·licitud d'una nova targeta acreditativa de NIF.** En els casos en què hàgim extraviat la targeta identificativa, cal fer una sol·licitud perquè ens n'entreguin d'una de nova.
- **Modificació del domicili fiscal.** És important quan es fa un canvi de domicili, especialment si no tenim una adreça alternativa per a les notificacions d'Hisenda.
- **Modificació del domicili social de l'empresa.**
- **Modificació de domicili a efectes de notificacions.** Aquesta sol·licitud la podem fer si, per exemple, volem rebre les notificacions en una adreça diferent de l'adreça fiscal o si volem rebre les notificacions en un apartat de correus.
- **Modificació de dades dels representants.** Serveix per donar d'alta, donar de baixa o modificar els tipus de representació de les persones que tenen o han de tenir els poders per actuar en representació del subjecte passiu.
- **Modificació de dades relatives a activitats econòmiques i locals.** Aquesta sol·licitud serveix per donar d'alta o de baixa activitats quan l'empresa ja té declarada una activitat prèvia.
- **Sol·licitud d'inscripció o baixa en el registre de devolució mensual.** Serveix per poder ésser inclosos o donats de baixa dintre de l'opció de devolució mensual de l'IVA.

- **Sol·licitud d'alta o baixa en el registre d'operadors intracomunitaris.** És necessari quan hem de començar a facturar a clients de la UE o quan ho deixem de fer.
- **Modificació de dades relatives a l'impost sobre el valor afegit.**
- **Modificació de dades relatives a l'impost sobre la renda de les persones físiques.** Servirà per indicar a Hisenda, entre d'altres, el tipus d'estimació de renda a la qual ens acollim (directa, objectiva, simplificada o normal).
- **Modificació de dades relatives a l'impost de societats.** S'utilitza per informar sobre canvis que puguin afectar les declaracions de l'impost de societats, com poden ser canvis en els tancaments dels exercicis comptables, etc.
- **Modificació de dades relatives a retencions i ingressos a compte.** S'ha d'indicar si s'està obligat a presentar determinats models relacionats amb les retencions a compte de treballadors o autònoms.
- **Modificació de dades relatives a altres impostos.**
- **Modificació de dades relatives a la relació de socis, membres o partícips.** Mitjançant aquesta opció s'informa de les compravendes d'accions o participacions.
- **Deixar d'exercir totes les activitats empresarials o professionals.** Aquesta opció serveix per donar de baixa totes les activitats empresarials al mateix temps, sense que es vulgui dissoldre l'activitat.

Sol·licituds de baixa de la declaració censal

La sol·licitud de cessament és la sol·licitud de baixa de declaració censal principal:

- **Sol·licitud de cessament.** Aquesta opció és la que es fa servir per donar-se de baixa del cens d'empresaris, professionals o retenidors. Aquesta sol·licitud es fa servir, per exemple, quan una persona jurídica o entitat es dissol.

4.4 L'impost sobre activitats econòmiques i l'impost sobre el valor afegit

Entre els impostos que afecten l'activitat empresarial, un dels més característic és l'impost sobre activitats econòmiques (IAE). Aquest impost, que afecta les empreses pel sol fet d'exercir la seva activitat, era un dels impostos més característics per a qualsevol empresa fins al moment es què es va decidir deixar com a exemptes de l'impost les empreses de dimensió reduïda.

Entre els impostos indirectes que es recapten a l'Estat, un dels que més importància tenen per la capacitat recaptadora és l'impost sobre el valor afegit (IVA). Quan comprem el diari, quan prenem un cafè, etc., en abonar l'import estem pagant l'IVA. Ara bé, tot i ser els contribuents, no fem cap declaració per l'IVA, ja que les empreses són el subjecte passiu de l'impost.

Tot i que les darreres modificacions han originat la reducció de persones obligades a tributar per aquest concepte, l'impost sobre activitats econòmiques continua essent un dels impostos que afecten l'activitat empresarial.

4.4.1 Concepte i elements principals de l'IAE

L'impost sobre activitats econòmiques és un tribut que gestionen els ajuntaments.

L'impost d'activitats econòmiques (IAE) és un tribut directe que grava l'exercici, al territori nacional, d'activitats empresarials, professionals o artístiques, s'exerceixin o no en un local determinat i es trobin o no especificades les tarifes de l'impost.

Seguint el concepte d'IAE, veiem que és un tribut que grava les activitats econòmiques pel sol fet de dur-les a terme. Entre les seves característiques principals trobem les següents:

- És directe.
- És real: no té en compte les situacions personals del subjecte passiu.
- És periòdic: la periodicitat coincideix amb l'any natural.
- És municipal: els ajuntaments el gestionen i, tot i que l'Estat estableix mínims, poden establir recàrrecs.
- És obligatori per als ens locals.

Normativa aplicable

Entre les normatives aplicables principals trobem:

- Reial decret legislatiu 2/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el Text refós de la Llei reguladora de les hisendes locals.
- Reial decret legislatiu, de 28 de setembre, pel qual s'aproven les tarifes i la instrucció de l'impost sobre activitats econòmiques.

Fet imposable

El fet imposable de l'IAE és el simple exercici d'activitats empresarials, professionals o artístiques.

Ara bé, com que l'IAE és un impost relacionat amb l'activitat que es realitza, cal tenir present que, a efectes de l'impost, no s'inclouen com a fet imposable les activitats següents:

- L'alienació de béns de l'actiu fix de les empreses que hagin figurat degudament inventariats com a tals en l'immobilitzat amb més de dos anys d'antelació a la data de transmissió i la venda de béns d'ús particular i privat del venedor, sempre que els hagi utilitzat al llarg del mateix període de temps.
- La venda dels productes que es reben com a pagament de treballs personals o serveis professionals.
- L'exposició d'articles amb la finalitat exclusiva de decoració o ornament de l'establiment.
- Quan es tracta de venda al detall, la realització d'un sol acte o operació aïllada.

Subjecte passiu

Es consideren subjectes passius d'aquest impost les persones físiques o jurídiques i les entitats com les herències jacents, comunitats de béns i altres que no tinguin personalitat jurídica, constitueixin una unitat econòmica o un patrimoni separat, susceptible d'imposició, sempre que duguin a terme al territori nacional qualsevol de les activitats que donen lloc al fet imposable.

Exempcions

La Llei reguladora de les hisendes locals determina una sèrie d'exempcions de compliment obligat per a les entitats locals dins de l'Estat, resultant exempts de l'impost amb caràcter general:

- L'Estat, les comunitats autònomes i les entitats locals, com també els seus organismes autònoms.
- Els subjectes passius que iniciïn l'exercici de la seva activitat a territori espanyol durant els dos primers períodes impositius d'aquest impost en què tingui lloc l'activitat.
- Les persones físiques i els subjectes de l'impost de societats, les societats civils i les entitats com les herències jacents, comunitats de béns i altres que no tinguin personalitat jurídica, constitueixin una unitat econòmica o un patrimoni separat, sempre que tinguin un import net de la xifra de negocis inferior a 1.000.000 €.

- Les entitats gestores de la Seguretat Social i les mutualitats de previsió social.
- Els organismes públics de recerca, els establiments d'ensenyament en tots els seus graus finançats amb fons de l'Estat, de les comunitats autònomes o de les entitats locals o per fundacions declarades benèfiques o d'utilitat pública, i els que estan en règim de concert educatiu.
- Les associacions i fundacions de disminuïts físics, psíquics i sensorials, sense ànim de lucre, per les activitats de caràcter pedagògic, científic, assistencial i de treball per a l'ensenyament, L'educació, LA rehabilitació i LA tutela de minusvàlids.
- La Creu Roja Espanyola.
- Els subjectes passius als quals sigui d'aplicació l'exempció en virtut de tractats o convenis internacionals.

Càlcul de la quota de l'impost

Per determinar l'import a pagar hem de FIXAR la quota tributària. Aquesta es basa en indicadors propis de cada activitat i es corregeix mitjançant coeficients de ponderació (en funció de la xifra de negoci), el coeficient de situació (en funció de la categoria de la zona on hi ha el negoci) i per les bonificacions que s'estableixin.

4.5 Concepte i elements principals de l'IVA

Una de les particularitats de l'IVA és que és de creació relativament recent, ja que no apareix a l'Estat fins a la incorporació d'Espanya en la Unió Europea, l'any 1986.

També que, tot i que el contribuent és el consumidor final, els subjectes passius de l'impost són els empresaris o professionals.

L'impost sobre el valor afegit (IVA) és un impost indirecte que grava el consum i que recau sobre el lliurament de béns i prestacions de serveis que fan empresaris o professionals, com també sobre les importacions i adquisicions intracomunitàries de béns.

4.5.1 Normativa aplicable

Entre la normativa aplicable trobem:

- Llei 37/1992, de 28 de desembre, de l'impost sobre el valor afegit.
- Reial decret 1624/1992, de 29 de desembre, pel qual s'aprova el reglament de l'impost sobre el valor afegit.

4.5.2 Fet imposable

El fet imposable de l'IVA està constituït per les operacions següents:

- Els lliuraments de béns i prestacions de serveis fets per empresaris i professionals a títol onerós en l'exercici de les seves activitats.
- Les adquisicions intracomunitàries de béns fetes per empresaris i professionals, és a dir, l'entrada de béns procedents de països de la Unió Europea al territori espanyol.
- Les importacions de béns fetes per empresaris, professionals i particulars, és a dir, adquisicions efectuades per Espanya de qualsevol país que no sigui membre de la Unió Europea.

De la descripció del fet imposable es deriven les conclusions que l'IVA és un impost neutre per a l'empresari que s'aplica en destinació. Analitzem-ho amb més detall:

- Una de les característiques principals de l'IVA és que el fet imposable és el consum dels béns i serveis. Per aquest motiu, s'acostuma a catalogar com a impost neutre per a l'empresa, que no és un consumidor final. D'aquesta manera, les quotes que suporta l'empresari no computen com a cost, ni les repercutides com a ingressos. L'IVA que l'empresari abona als seus proveïdors ha de ser-li retornat o compensat amb l'IVA que l'empresa cobra als consumidors finals en nom de la Hisenda Pública.
- Tot i ser un impost sobre el consum de béns i serveis no és el consumidor final, que és sobre qui recau la càrrega tributària, qui l'abona a Hisenda, sinó els intermediaris que liquiden l'impost sobre la base de l'increment del seu valor.

4.5.3 El subjecte passiu i les seves obligacions

Els subjectes passius de l'IVA són els empresaris o professionals que lliurin béns o prestin serveis subjectes a l'impost.

Segons estableix la llei, les obligacions del subjecte passiu de l'IVA són les següents:

- Presentar declaració d'inici, modificació i cessament d'activitat.
- Repercutir en el destinatari dels béns o serveis prestats les quantitats corresponents a l'IVA.
- Emetre i lliurar factura per cada bé o servei prestat i conservar-ne una còpia.
- Portar la comptabilitat i els llibres de registre obligatoris.
- Presentar les declaracions liquidacions periòdiques.

4.5.4 Operacions no subjectes i operacions exemptes

En determinar quin tipus d'operacions es veuran afectades per l'impost o no, diferenciem entre les operacions no subjectes a l'impost, ja que no té lloc el fet imposable, i les operacions exemptes en què, tot i produir-se, es considera que l'operació no ha de tributar.

4.5.5 Operacions no subjectes a l'IVA

Tot i que, per definició, l'IVA és aplicable als lliuraments de béns i la prestació de serveis, hi ha operacions que no hi estan subjectes.

Les **operacions no subjectes a l'IVA** són les que, per la seva naturalesa, queden fora de l'àmbit d'aplicació de l'impost, és a dir, són operacions que equivalen a la no-realització del fet imposable.

Entre les operacions no subjectes a l'IVA trobem:

- El lliurament gratuït de mostres de mercaderies amb finalitats de promoció.
- Els serveis prestats per les persones físiques que treballin per compte d'altri (salaris).
- La transmissió de la totalitat del patrimoni empresarial o professional a un únic adquirent que continuï la mateixa activitat.
- La tramesa de diners a títol de contraprestació o pagament.

4.5.6 Exempcions de l'IVA

També hi ha altres operacions a les quals, tot i que la seva naturalesa podria indicar que hi haurien d'estar subjectes, s'apliquen exempcions.

Les **operacions exemptes de l'IVA** són operacions que, per les seves característiques especials, queden alliberades de gravamen, és a dir, són operacions a les quals no s'aplica l'impost tot i estar-hi subjectes, amb l'objectiu d'incentivar determinades activitats.

Són exemples d'operacions exemptes d'IVA les següents:

- Operacions mèdiques i sanitàries. Serveis d'hospitalització i assistència sanitària.
- Educació. Serveis d'ensenyament prestats per centres públics o entitats privades autoritzades.
- Activitats culturals, socials i esportives prestades per entitats sense ànim de lucre, com ara biblioteques, museus, etc.
- Serveis públics postals, lliurament de segells de correus i efectes timbrats.
- Loteries i apostes de l'Estat, de les comunitats autònomes i de l'Organització Nacional de Cecs.
- Operacions financeres i d'assegurances, targetes de crèdit, préstecs, transferències, etc.
- Operacions immobiliàries. Lliuraments de terrenys rústics i no edificables, lliuraments segons i posteriors d'edificacions, etc.

4.5.7 La base imposable de l'IVA

Per calcular les quantitats que s'han d'abonar en concepte d'IVA, el primer que cal és determinar les bases imposables.

La **base imposable de l'IVA** és la quantitat sobre la qual s'ha d'aplicar el tipus impositiu, és a dir, la quantificació del fet imposable. Normalment, aquesta quantitat correspon a l'import de la contraprestació al pagament, és a dir, la valoració monetària del lliurament de béns o la prestació del servei objecte de l'import.

Els conceptes que s'inclouen en la base imposable i que s'han de sumar a l'import dels béns lliurats o dels serveis prestats són els següents:

- Les comissions, els ports, els transports i les assegurances.
- Les subvencions vinculades a les operacions subjectes.
- Els tributs i gravàmens de l'operació excepte el mateix IVA.
- Els envasos i embalatges facturats.

- Els interessos per retards o ajornaments en el pagament.

Els conceptes que no s'han d'incloure en la base imposable són els següents:

- Els descomptes o les bonificacions previs o simultanis a l'operació.
- Indemnitzacions que no constitueixin contraprestació.
- Quantitats pagades en nom i a càrrec del client que compra.

4.5.8 Tipus impositius

Els **tipus impositius de l'IVA** són els percentatges que s'apliquen sobre la base imposable per calcular l'import de la quota. Hi ha tres tipus d'IVA: el general, el reduït i el superreduït.

Entre els tipus de l'impost trobem els tres grups següents:

1. El tipus general. El tipus general s'aplica a totes les operacions subjectes i no exemptes en què no s'aplica el tipus reduït o el superreduït.

2. El tipus reduït. El tipus reduït s'aplica als productes i serveis següents:

- Les substàncies o productes alimentaris per a humans i animals, excepte les begudes alcohòliques.
- Els béns utilitzats per a la realització d'activitats agrícoles, forestals o ramaderes com fertilitzants, residus orgànics, herbicides, etc.
- Les aigües aptes per a l'alimentació humana o animal o per al reg.
- Els medicaments per a ús animal.
- Els aparells i complements, incloent-hi les ulleres graduades i les lentilles, que siguin susceptibles de destinar-se a suplir les deficiències físiques de l'home o dels animals incloent-hi les que afecten la mobilitat.
- Els edificis o parts aptes per a la utilització com a habitatge, incloent-hi les places de garatge, amb un màxim de dues unitats i annexos situats en aquests edificis que es transmetin conjuntament.
- Els transports de viatges i els seus equipatges.
- Els serveis d'hoteleria, acampada i balneari, els de restaurant i el subministrament de menjars i begudes per consumir a l'acte.
- Les efectuades en favor de titulars d'explotacions agrícoles, forestals o ramaderes com plantació, sembra, adobament, cultiu, recol·lecció, etc.

- Els serveis prestats per intèrprets, artistes, directors i tècnics als productors de pel·lícules.
- Els serveis de neteja de vies públiques, parcs i jardins públics.
- L'assistència sanitària i els serveis socials no exempts.
- Els serveis de perruqueria.

3. El tipus reduït per a productes bàsics, popularment conegut com a *tipus superreduït*. S'aplica als béns i serveis següents:

- Els aliments bàsics com pa, farina, llet, formatges, ous, fruites, verdures, hortalisses, llegums, tubercles i cereals.
- Els llibres, diaris i revistes que no continguin únicament publicitat.
- Els medicaments per a ús humà.
- Els vehicles per a persones amb mobilitat reduïda.
- Les pròtesis i implants interns per a minusvàlids.

4.5.9 Deduccions i liquidació de l'IVA i la regla de la prorrata

Periòdicament, els empresaris i professionals han de fer declaracions que incloguin la liquidació de l'IVA. En aquestes liquidacions es tindran en compte les quantitats transferides d'IVA pels empresaris en les seves vendes de productes i/o prestació de serveis, deduint-se aquell que han suportat en les seves compres o serveis rebuts. També cal tenir present que no sempre es pot deduir tot l'IVA suportat en tant que aquest no es repercuteixi en la seva activitat. Per determinar l'IVA que es pot deduir un empresari quan realitza activitats amb dret a deducció i activitats sense aquest dret existeix el que es coneix com a *regla de la prorrata*.

Deduccions i liquidació de l'IVA

En l'aplicació de l'impost per als empresaris o professionals es poden distingir dos aspectes:

- Per les seves vendes o prestacions de serveis, repercuteixen als adquirents les quotes d'IVA que corresponguin, amb l'obligació d'ingressar-les posteriorment a la Hisenda Pública.
- Per les seves adquisicions, suporten quotes que tenen dret a deduir en les seves declaracions i liquidacions periòdiques.

D'aquesta manera, veiem com es compleix la neutralitat de l'impost per a l'empresari que fa d'intermediari. L'empresari recapta en nom d'Hisenda l'IVA que repercuteix a qui lliura els béns o presta serveis.

En aquesta quantitat que ha de lliurar a Hisenda pot deduir els pagaments que ha hagut de fer en concepte d'IVA suportat.

Així doncs, de manera periòdica, l'empresari ha de fer la liquidació d'IVA.

La **liquidació de l'IVA** consisteix en la declaració de la diferència monetària de les quantitats repercutides d'IVA als clients i les quantitats deduïbles per l'IVA suportat.

En la liquidació de l'IVA, que es presenta trimestralment, es poden donar dues situacions:

- Que l'IVA repercutit sigui superior a l'IVA suportat deduïble, i en aquest cas l'empresa té contret un deute tributari amb la Hisenda Pública, que haurà d'abonar.
- Que l'IVA repercutit sigui inferior a l'IVA suportat deduïble, i en aquest cas la Hisenda Pública tindrà un deute tributari amb l'empresa, que podrà compensar o haurà d'abonar.

La regla de la prorrata

Quan un empresari o professional du a terme tant activitats que donen dret a deducció de la quota suportada per IVA com activitats que no hi donen dret, cal que prorrategi aquests imports per determinar quin percentatge se'n pot deduir.

La **regla de la prorrata** consisteix a establir el percentatge que representa la xifra de negoci relativa a activitats amb dret a deducció de la quota respecte al volum de negoci total per aplicar-lo als imports suportats d'IVA i establir les quantitats amb dret a deducció.

Per calcular la prorrata utilitzem la fórmula següent:

Percentatge de deducció (prorrata) = (operacions amb dret a deducció/total d'operacions) * 100

En el càlcul de la prorrata, el percentatge resultant s'arrodoneix per excés en la unitat superior.

Cas pràctic

Un empresari té una xifra de negocis d'activitats sense dret a deducció de 50.000 € i d'activitats amb dret a deducció per import de 150.000 €. La suma dels imports de l'IVA suportat en aquest període puja a 16.000 €. Quina quantitat es podrà deduir en concepte d'IVA suportat?

$$Prorrata = \frac{150.000}{200.000} \cdot 100 = 75\%$$

Import de deduccions per quotes suportades = 75% de 16.000 = 12.000 €.

La regla de la prorrata presenta dues modalitats:

- La prorrata general, en què l'IVA deduïble es calcula aplicant la prorrata al conjunt de tot l'IVA suportat.
- La prorrata especial, en què l'IVA deduïble es calcula sumant l'IVA de les operacions destinades exclusivament a activitats amb dret a deducció, i el resultat d'aplicar la prorrata a les operacions destinades tant a activitats amb dret de deducció com a activitats sense dret a deducció.

La prorrata especial s'aplicarà, de manera obligatòria, quan en cas d'aplicació de la prorrata general se superi en un 20% l'import de deducció, respecte al que s'obtingria en aplicar la prorrata especial. En cas contrari, la prorrata especial s'aplicarà de manera voluntària.

4.5.10 Règims especials de l'IVA

En determinades situacions i sectors, per facilitar la recaptació, trobem que l'empresari es pot acollir o s'ha d'acollir al que es denomina *règims especials de l'IVA*.

Els règims especials de l'IVA són aquells en què el subjecte passiu té una disminució de les obligacions formals.

Entre els règims especials de l'IVA trobem:

- règim especial del recàrrec d'equivalència
- règim especial simplificat
- règim especial de l'agricultura, la ramaderia i la pesca
- règim especial dels béns usats, els objectes d'art, les antiguitats i els objectes de col·lecció
- règim especial de l'or d'inversió
- règim especial de les agències de viatges
- règim especial aplicable als serveis prestats per via electrònica
- règim general del grup d'entitats

Generalment és una opció voluntària per al subjecte passiu acollir-se a alguns d'aquests règims simplificats, excepte en els casos dels règims especials aplicables a les operacions amb or d'inversió, al règim especial de les agències de viatges i al règim especial del recàrrec d'equivalència, que són obligatoris.

Règim especial del recàrrec d'equivalència

Dintre el sector del comerç es diferencia entre els comerciants a l'engròs i els comerciants al detall. Aquests darrers són els que venen els seus productes a consumidors finals i sense sotmetre'ls a modificacions.

El règim especial del recàrrec d'equivalència s'aplica als comerciants al detall que siguin persones físiques.

Aquest règim té l'objectiu de facilitar la recaptació; per tant, eximeix el comerciant al detall de l'obligació formal de fer declaracions d'IVA. Tanmateix, cal tenir present que el comerciant al detall, en règim de recàrrec d'equivalència, sí que recapta l'impost en les seves vendes. Com ho fa per fer arribar aquest IVA a Hisenda? Per mitjà del seu proveïdor.

Si els proveïdors recapten per a Hisenda part de l'impost, en el cas del règim simplificat del recàrrec d'equivalència, el que es fa és incrementar l'IVA que suporta el comerciant al detall en un percentatge determinat per fer arribar a Hisenda la part corresponent a l'IVA sobre el marge del comerciant al detall.

Per calcular els imports corresponents al recàrrec d'equivalència hi ha diferents tipus percentuals, en funció del tipus d'IVA al qual està associat (general, reduït o superreduït).

Podeu consultar els tipus percentuals al web de l'Agència Tributària.

Obligacions i eximents dels empresaris sotmesos al règim especial del recàrrec d'equivalència:

- Acreditar davant els proveïdors que estan sotmesos al recàrrec d'equivalència amb la finalitat que puguin repercutir el recàrrec corresponent.
- No hi ha l'obligació de fer factura ni altres documents substitutius.
- No hi ha l'obligació de portar llibres de l'IVA, excepte que també es facin activitats sotmeses a un altre règim.
- No s'han de presentar declaracions per IVA per les activitats en aquest règim especial (amb algunes excepcions, com quan es facin adquisicions intracomunitàries o d'altres en què es produeixi la inversió del subjecte passiu, etc.)
- Si es produeixen entregues de bens a viatgers amb dret a devolució, el comerciant podrà sol·licitar el reemborsament de la quantitat abonada a aquests. A aquest efecte, presentarà el model 308 (sol·licitud de devolució de recàrrec d'equivalència i altres subjectes ocasionals).

A la secció d'"Adreces d'interès" del material web podeu trobar l'adreça de la pàgina de l'Agència Tributària, on apareixen les dades actualitzades sobre la relació entre els diferents tipus d'IVA i els recàrrecs d'equivalència corresponents.

Règim especial simplificat

El règim especial simplificat s'aplica amb la finalitat de facilitar la fiscalitat de les petites i mitjanes empreses.

Perquè una empresa es consideri petita i mitjana per poder-se acollir al règim especial simplificat cal que reuneixi les condicions següents:

- Que sigui una persona física o entitat d'atribució de rendes a l'IRPF.
- Que tributi a l'IRPF mitjançant l'estimació objectiva.
- Que les seves activitats no superin un volum total d'ingressos, amb caràcter general 450.000 € per any (300.000 € si els ingressos provenen d'activitats agrícoles, forestals o ramaderes), o que el volum d'importacions, excloent-ne inversions, no superin els 300.000 €.
- Que l'activitat es trobi dins la llista que recull l'ordre que desenvolupa el règim simplificat.

En aquest règim es considera que l'empresari, tot i tenir un registre acurat de l'IVA suportat, no pot tenir un registre gaire precís de totes les vendes, ja que aquestes són moltes i per imports baixos i no generen l'expedició de factura.

El que es fa en aquesta situació és una aproximació a l'IVA que s'ha repercutit.

El **règim simplificat d'IVA** és aquell en què per obtenir l'import corresponent a l'IVA repercutit es fa una aproximació mitjançant uns indicadors d'activitat o mòduls.

En aquest sistema d'aproximació, els índexs o mòduls tenen un paper important.

Els **índexs o mòduls** són indicadors de l'activitat que té lloc en un negoci.

Entre aquests en podem trobar de diferent tipologia, com el nombre de treballadors, l'espai que ocupa el negoci, les places per a clients (taules dels restaurants), la potència elèctrica, etc.

Per tal d'afinar amb l'aproximació i tenir en compte l'evolució dels preus, anualment el Ministeri d'Economia i Hisenda aprova una ordre ministerial en què s'actualitzen els imports corresponents als mòduls.

4.5.11 Models i terminis per fer la declaració liquidació

Entre els models principals que caldrà complimentar relatius a la declaració liquidació de l'IVA trobem:

- El model 303. Aquest model s'utilitza per fer les declaracions trimestrals d'IVA corresponents al règim general. Podeu veure un exemple d'aquest model en la figura 4.1.

FIGURA 4.1. Model 303 de l'IVA

Ejemplar para el sujeto pasivo

Font: AEAT

- El model 310 i 311. Per a les declaracions i liquidacions de l'IVA en règim simplificat.
- El model 390. Aquest model s'utilitza per redactar el resum anual amb caràcter general.
- El model 392. Aquest model s'utilitza per redactar el resum anual en cas de grans empreses.

Els terminis previstos per fer les declaracions són:

De l'1 al 20 del mes següent al període de liquidació (abril, juliol, octubre).

- L'autoliquidació del quart trimestre de l'any, es presentarà de l'1 al 31 de gener. Juntament amb l'autoliquidació del quart trimestre ha de presentar-se també el resum anual model 390.

Autoliquidacions mensuals:

- De l'1 al 20 del mes següent al període de liquidació.
- Les autoliquidacions del mes de juliol es poden presentar fins el dia 20 de setembre, juntament amb la del mes d'agost.
- L'autoliquidació corresponent al mes de desembre es presentarà l'1 al 30 de gener, juntament amb la declaració - resum anual model 390 .

4.6 L'impost sobre la renda de les persones físiques

Entre els impostos que graven les rendes de manera directa, en podem trobar dos de diferents:

- IRPF (impost sobre la renda de les persones físiques). Aquell en què els contribuents són persones físiques.
- IS (impost de societats). Aquell que grava la renda de les persones jurídiques constituïdes com a societats.

L'IRPF és un tribut que afecta un gran nombre de persones perquè grava, entre d'altres, les rendes del treball. És habitual que cap a la meitat del segon trimestre de l'any escoltem expressions com "haig de preparar la declaració de renda" o "haig de demanar l'esborrany". Això és perquè qui obté rendes com a persona física està subjecte a aquest impost.

No tothom ha de fer la declaració de renda, tot i que això no implica que qui no faci la declaració no pagui l'impost, ja que en els seus ingressos li hauran estat practicades retencions que els pagadors ingressaran en nom dels contribuents a Hisenda.

L'impost sobre la renda de les persones físiques és un tribut de caràcter personal i directe que grava la renda de les persones físiques, d'acord amb les seves circumstàncies personals i familiars i segons els principis d'igualtat, generalitat i progressivitat.

Entre les característiques d'aquest impost trobem la progressivitat, de manera que s'apliquen tipus impositius més elevats per a les persones que generen rendes més elevades.

4.6.1 Normativa aplicable

La normativa aplicable que regeix l'IRPF és la següent:

- Llei 35/2006, de 28 de novembre, de l'impost sobre la renda de les persones físiques i de modificació parcial de les lleis dels impostos sobre societats, sobre la renda de no residents i sobre el patrimoni.
- Reglament de l'impost sobre la renda de les persones físiques, aprovat pel Reial decret 439/2007, de 30 de març.

4.6.2 Àmbit d'aplicació

L'àmbit d'aplicació de l'IRPF és tot el territori espanyol. Tanmateix, hi ha certes especificitats amb relació a les Canàries, Ceuta i Melilla i als règims tributaris forals del País Basc i Navarra.

Però, què s'entén com a *renda*? Les rendes són el conjunt de rendiments obtinguts per una persona, els guanys i les pèrdues patrimonials, i les imputacions de renda.

4.6.3 Contribuent

Els contribuents d'aquest impost són les persones físiques següents:

- Els residents en territori espanyol. A aquest efecte tenen aquesta consideració tant les persones que resideixen a l'Estat com a mínim 183 dies a l'any com les persones que tenen a Espanya el nucli principal o la base o els interessos econòmics.
- Les persones físiques de nacionalitat espanyola, el seu cònjuge no separat legalment i els fills menors d'edat amb residència a l'estranger per ser membres de missions diplomàtiques, oficines consulars o delegacions; o funcionaris en actiu que exerceixin a l'estranger el càrrec o l'ocupació oficial sense caràcter diplomàtic o consular.
- Les persones físiques de nacionalitat espanyola que acreditin la seva nova residència fiscal en un país o territori qualificat reglamentàriament com a *paradís fiscal*.

És típic confondre ser contribuent de l'impost i haver de presentar la declaració de l'impost sobre la renda de les persones físiques. Qualsevol persona que té un treball o simplement un compte corrent, una llibreta d'estalvis o dipòsits que generen interessos paga l'impost de la renda, tot i que no presenti cap declaració. I és que els pagadors d'aquestes rendes (l'empresari per a qui treballen o l'entitat

financera) li estan practicant una retenció a compte de l'IRPF en els pagament que rep. Així doncs, si aquesta persona no fa la declaració de la renda, haurà pagat com a impost tot el que li ha estat retingut. Si aquesta retenció ha estat superior al que resultaria de la liquidació de l'impost, caldrà que faci la declaració de renda perquè li sigui abonada la diferència.

Un cop vist que no necessàriament s'ha de fer la declaració per ser contribuents d'aquest impost cal analitzar en quins supòsits la persona està obligada a presentar la declaració d'IRPF. La norma preveu l'obligació de presentar declaració als contribuents següents:

- Contribuents que hagin obtingut en l'exercici rendes superiors a 22.000 € corresponents a rendiments íntegres del treball, o 11.200 € en supòsits com percebre les rendes de més d'un pagador (excepte si els imports del pagador segon i següents no superen els 1.500 €), quan es percebin rendiments del treball subjectes a tipus fixos de retenció, etc.
- Contribuents que vulguin fer efectiu el dret a deducció per inversió en habitatge habitual o hagin fet aportacions a plans de pensions, plans de previsió assegurats, assegurances de dependència o mutualitats de previsió social, etc.
- Contribuents inclosos entre obligats o no obligats a declarar, que vulguin sol·licitar la devolució corresponent a la liquidació de l'impost.

4.6.4 Fet imposable

El fet imposable que obliga les persones físiques respecte a aquest impost és l'obtenció de rendes. A aquestes efectes, es consideren rendes les següents:

- **Els rendiments del treball.** Aquí s'inclouen els pagaments que reben els treballadors com a contraprestació de la seva activitat laboral. Aquestes rendes poden ser dineràries o en espècie.
- **Els rendiments del capital.** En aquest apartat s'inclouen els rendiments del capital mobiliari i els rendiments del capital immobiliari. Dintre dels rendiments del capital mobiliari s'imputen els rendiments obtinguts per la participació en els fons propis de qualsevol tipus d'entitat, com poden ser els dividendes de les accions, pels rendiments obtinguts per la cessió a tercers de capitals propis, com són els interessos generats pels dipòsits o pels rendiments procedents de la capitalització de contractes d'assegurança de vida o invalidesa, i de rendes derivades de la imposició de capitals. Entre els rendiments del capital immobiliari s'inclouen conceptes com el rendiment provinent de l'arrendament d'un immoble.
- **Els rendiments de les activitats econòmiques.** En aquest sentit s'inclouen els rendiments nets generats per les empreses constituïdes com a persones físiques, com l'empresari individual, per exemple.

- **Els guanys i les pèrdues patrimonials.** S'inclouen els beneficis que apareixen en la venda d'actius com a conseqüència del valor de venda més alt que del de compra o les pèrdues en cas que el valor de venda sigui inferior al valor de compra. El cas habitual per als particulars són els que s'originen per la venda d'immobles, d'accions o participacions en fons d'inversió.
- Les **imputacions de renda** que s'estableixin per llei.

4.6.5 La determinació de la base imposable i la base liquidable

Per calcular la quota de l'impost que hem de pagar, primer hem de calcular les bases generals i les bases liquidables per poder-hi aplicar els tipus impositius.

- Les **bases imposables** són les que inclouen les diferents rendes generades o imputades.
- Les **bases liquidables** són el resultat d'aplicar, a la base imposable general, les exempcions previstes legalment, i a la base imposable de l'estalvi el romanent no aplicat.

Per al càlcul de la quota de l'impost cal tenir present que s'apliquen diferents tipus impositius en funció de si ens referim a la base liquidable general o a la base liquidable de l'estalvi.

- La **base imposable general** inclou, entre d'altres, els rendiments del treball i els rendiments d'activitats econòmiques.
- La **base imposable de l'estalvi** inclou els rendiments del capital i els guanys i les pèrdues patrimonials.

Tanmateix, cal tenir present com defineix la norma cada tipus d'activitat. Per exemple, una beca s'inclou dintre dels rendiments del treball.

4.6.6 Base imposable general

La base imposable general la integren principalment:

- els rendiments del treball i els rendiments de les activitats econòmiques
- els rendiments dels capitals immobiliaris
- determinats rendiments del capital mobiliari i les imputacions de renda

a) Tenen la consideració de rendiments del treball:

- Les pensions i els havers passius percebuts dels règims públics de la Seguretat Social (o de les mutualitats generals obligatòries de funcionaris, col·legis d'orfes i altres entitats similars) i classes passives, com també la resta de prestacions públiques per situacions d'incapacitat, jubilació, accident, malaltia, viudetat, orfandat o similars.
- Les prestacions percebudes pels beneficiaris de plans de pensions.
- Els rendiments derivats de la impartició de cursos, conferències, col·loquis, seminaris i similars.
- Els rendiments derivats de l'elaboració d'obres literàries, artístiques o científiques sempre que es cedeixi el dret d'explotació.
- Les pensions compensatòries rebudes pel cònjuge i les anualitats per aliments.
- Les beques.
- Les retribucions percebudes pels que col·laboren en activitats humanitàries o d'assistència social promogudes per entitats sense ànim de lucre.

b) Entre els rendiments del capital immobiliari trobem:

- El lloguer d'habitatges sempre que no constitueixi una activitat econòmica.

c) Entre els rendiments del capital mobiliari inclosos en la base imposable general trobem:

- Els derivats de la propietat intel·lectual i industrial.
- Arrendaments de béns mobles, negocis o mines, i subarrendaments.
- Cessió del dret a l'explotació de la imatge.

Els rendiments de les activitats econòmiques els determinarem mitjançant un **mètode d'estimació** que pot ser el directe o l'objectiu.

4.6.7 Base imposable de les rendes de l'estalvi

En la determinació de la **base imposable de les rendes de l'estalvi** s'afegeixen els rendiments del capital mobiliari i els guanys i les pèrdues patrimonials.

Entre els rendiments del capital mobiliari trobem:

- Participació en els fons propis d'entitats (per exemple, els rendiments generats en concepte de dividends).

- Cessió a tercers de capitals propis (per exemple, els interessos provinents de la constitució d'un dipòsit).
- Operacions de capitalització, contractes d'assegurances de vida o invalidesa o altres rendes que tinguin per causa la imposició de capitals.

Els guanys i les pèrdues patrimonials són els que s'originen en la transmissió d'elements patrimonials; per exemple, quan venem un pis. Si el pis ha pujat el seu valor tindrem un guany patrimonial i imputarem la diferència entre el valor de venda i el valor de compra com a guany patrimonial. Passa el mateix quan comprem accions o participacions en un fons d'inversió. Els dividendes de les accions s'han d'incloure en la base de l'estalvi dintre els rendiments del capital mobiliari, però també pot passar que augmenti el valor de les accions. Llavors, en el moment de vendre les accions tindrem un guany patrimonial.

Els **augmentos o descensos de valor** dels actius no tenen la consideració de guanys o pèrdues patrimonials mentre no es produeixi la seva transmissió.

4.6.8 Integració i compensació de les bases imposables de l'IRPF

En el moment d'establir les bases imposables generals i de l'estalvi cal tenir present que inclouen apartats que poden tenir resultats negatius. A tall d'exemple, els rendiments d'activitats econòmiques o els guanys i les pèrdues patrimonials.

El primer a tenir en compte és que un resultat negatiu de la base imposable de l'estalvi no es compensarà amb un resultat positiu de la base imposable general, ni a l'inrevés. Respecte als rendiments que integra cada base, els resultats negatius de les activitats econòmiques es poden compensar amb la part de la base general integrada pels rendiments del treball, les imputacions de renda, els rendiments de capital immobiliari o els rendiments de capital mobiliari que s'integren en la base imposable general. Aquesta integració i compensació es produirà sense cap limitació.

Així doncs, podem dir que la **base imposable general** es compondrà mitjançant la **suma de dos saldos**:

- El resultat d'integrar i compensar entre si, sense cap limitació, els rendiments i les imputacions de renda que formen part de la renda general, de manera que s'obindrà un balanç total positiu o negatiu.
- El resultat positiu obtingut en integrar i compensar els guanys i les pèrdues patrimonials que no es posin de manifest amb ocasió de transmissions patrimonials.

Si el resultat del segon punt resulta negatiu es pot compensar amb el resultat del primer punt fins a un 25%, i la resta queda per compensar en els quatre anys següents.

D'altra banda, els rendiments de l'estalvi poden tenir signe positiu o negatiu en tant que inclouen partides de guanys o pèrdues patrimonials. En aquest cas, afegit al fet que no es poden compensar resultats negatius provinents de la base imposable de l'estalvi amb rendiments de la base imposable general, trobem que els resultats negatius provinents de les pèrdues patrimonials tampoc no es poden compensar amb els rendiments positius del capital mobiliari.

En conclusió, la base imposable de l'estalvi es formarà amb els saldos positius següents:

- El resultat positiu obtingut en integrar i compensar els rendiments qualificats com a rendes de l'estalvi. Si el resultat és negatiu, el seu import es pot compensar amb el positiu que aparegui en els quatre anys següents.
- El resultat positiu resultant d'integrar i compensar els guanys i les pèrdues patrimonials que es posin de manifest amb ocasió de transmissions d'elements patrimonials. Si el seu resultat és negatiu només es pot compensar amb el positiu que es posi de manifest en els quatre exercicis següents.

En tot cas, doncs, els resultats negatius que no s'hagin pogut compensar amb altres rendiments tindran quatre anys per compensar-se amb si mateixos. És a dir, a tall d'exemple: si aquest any tinc una pèrdua per la venda d'accions (**pèrdua patrimonial**) que no puc compensar amb altres rendiments, en l'exercici següent la podré compensar amb els resultats positius (**guanys patrimonials**) per la venda d'accions.

4.6.9 Les bases liquidables de l'IRPF

Per obtenir les bases liquidables cal aplicar, a la base imposable general, les reduccions que marca la llei, i a la base imposable de l'estalvi, els romanents no aplicats per les reduccions per tributació conjunta o per aplicacions de renda.

Així, per determinar la base liquidable general aplicarem, a la base imposable general, les reduccions següents:

- **Reduccions per tributació conjunta.** Establint la diferència entre la unitat familiar biparental i la monoparental.
- **Per atenció a situacions de dependència i envelliment.** Trobarem reduccions per les aportacions i contribucions a plans de pensions, mutualitats de previsió social, plans de previsió assegurats, assegurances de dependència severa o de gran dependència i previsió social del cònjuge.

- **Per aplicacions de renda.** Per pensions compensatòries i anualitats per aliments, per quotes d'afiliació i aportacions als partits polítics i per aportacions a mutualitats de previsions socials d'esportistes professionals.

En el càlcul de la base liquidable de l'estalvi es pot minorar la base imposable de l'estalvi en les quanties no reduïdes en concepte de tributació conjunta, per pensions compensatòries i anualitats per aliments o per quotes d'afiliació i aportacions als partits polítics.

Un cop obtingudes les bases liquidables, aquestes es poden minorar com a conseqüència de resultats negatius dels anys anteriors per obtenir la base liquidable sotmesa a gravamen.

4.6.10 L'estimació de la renda en activitats empresarials i professionals

En el moment de determinar els rendiments d'activitats econòmiques s'estableixen diferents formes d'estimació. Entre els mètodes d'estimació dels rendiments d'activitats econòmiques trobem:

- El mètode d'estimació directa. Aquest mètode d'estimació té dues modalitats diferenciades: la normal i la simplificada.
- El mètode d'estimació objectiva.

El mètode d'estimació dels rendiments d'activitats econòmiques que es pot triar depèn del tipus d'empresa, tot i que l'empresari que reuneix les condicions per fer l'estimació pels mètodes d'estimació objectiva o el mètode d'estimació directa simplificada hi pot renunciar i acollir-se al mètode d'estimació directa.

Mètode d'estimació directa del rendiment net en activitats econòmiques: modalitat normal

Aquesta és la modalitat a la qual s'han d'acollir forçosament els empresaris i professionals que estiguin en alguna d'aquestes circumstàncies:

- Que tinguin un import net de la xifra de negocis, del conjunt de les seves activitats, que superi els 600.000 €.
- Que hagin renunciat a l'estimació directa simplificada.

Per determinar el rendiment net es procedeix a **restar les despeses deduïbles dels ingressos íntegres**. Un cop determinat el rendiment net es poden aplicar les reduccions que estableix la normativa per al càlcul del rendiment net de l'activitat.

Els empresaris que estan inclosos en aquest mètode d'estimació del rendiment net de les activitats econòmiques tenen una sèrie d'**obligacions registrals**, entre les quals es troben:

- Portar la comptabilitat ajustada al Codi de comerç respecte a les activitats mercantils.
- Portar llibres de registre de vendes i ingressos, compres i despeses i béns d'inversió.

Mètode d'estimació directa simplificada del rendiment net en activitats econòmiques

Es poden acollir a aquesta modalitat d'estimació del rendiment net en activitats econòmiques els empresaris que reuneixin una de les condicions següents:

- Que facin activitats no susceptibles d'acollir-se al mètode d'estimació objectiva.
- Què hagin renunciat a l'estimació objectiva o n'estiguin exclosos.

En tot cas, per acollir-se a aquest mètode d'estimació, la xifra de negoci de les seves activitats durant l'any anterior no pot haver superat els 600.000 € i no han d'haver renunciat a aquest mètode d'estimació.

Per al càlcul del rendiment net, els ingressos íntegres es minoren restant les despeses deduïbles, excepte provisions i amortitzacions. Posteriorment es resten les amortitzacions mitjançant una taula simplificada. De la diferència resultant es minora l'import un 5 o un 10% i s'obté el rendiment net. Finalment, s'han d'aplicar les reduccions legals pertinents per obtenir el rendiment net d'activitat.

Entre les **obligacions registrals** dels empresaris aollits a aquest mètode d'estimació trobem l'obligació de portar un llibre registre de vendes i ingressos, compres i despeses, i béns d'inversió.

Mètode d'estimació objectiva del rendiment net en activitats econòmiques

Entre els diferents mètodes d'estimació del rendiment net en activitats econòmiques podem dir que el més senzill, pel que fa als aspectes formals, és el mètode d'estimació objectiva. La utilització d'aquest mètode implica que no es calcula el resultat del període per conèixer la renda, sinó que es fa una estimació del rendiment de les activitats econòmiques en funció de diferents elements que tenen una relació directa.

A aquest mètode només es poden acollir determinades activitats que, per les seves característiques, fan difícil portar la facturació de totes les vendes o els serveis prestats.

Es poden acollir a aquest mètode d'estimació del rendiment net en activitats econòmiques els empresaris i professionals següents:

- Els que duguin a terme una de les activitats recollides anualment en l'ordre ministerial corresponent, que especifica quines activitats es poden acollir a aquest mètode d'estimació. En aquesta llista acostumen a aparèixer activitats com la venda al detall, les cafeteries, els quioscs, etc. En general, establiments que duen a terme vendes d'importos reduïts.
- Que el seu volum de rendiments íntegres no superi 450.000 € per al conjunt de les seves activitats ni 300.000 € per activitats agrícoles i ramaderes.
- Que no hagin renunciat a l'aplicació de l'estimació objectiva.

Per a l'estimació del rendiment net s'utilitzen els mòduls.

El **mòduls** són indicadors de l'activitat econòmica d'una empresa que estan directament relacionats amb aquesta.

Per determinar la imputació de la renda cal determinar les unitats de cada mòdul que té el negoci. Cada mòdul té una unitat estàndard per mesurar-lo; per exemple, les superfícies en metres quadrats.

Entre aquests indicadors podem trobar diversos tipus de mòduls. Entre d'altres, hi ha els següents:

- Mòdul **personal assalariat**. Es comptabilitzen com una unitat d'aquest mòdul els treballadors que duen a terme a jornada completa la seva activitat al llarg de tot l'any, segons el conveni col·lectiu. Si no hi ha conveni col·lectiu es considera una unitat la realització de 1.800 hores anuals. Així doncs, per a l'establiment de les unitats, en casos de treball temporal o a temps parcial, es calcula la proporció en base a l'equivalent a jornada completa. Tanmateix, aquestes unitats es poden veure minorades en determinats tipus de contractació.
- Mòdul **superfície del local**. En aquest cas s'entén per *superfície del local* les edificacions, construccions o instal·lacions on té lloc l'activitat. La unitat del mòdul són els metres quadrats.
- Mòdul **consum d'energia elèctrica**. Inclou l'energia facturada per la companyia elèctrica. La unitat del mòdul són 100 kilowatts per hora.
- Mòdul **potència instal·lada**. Inclou la potència elèctrica instal·lada al local on té lloc l'activitat econòmica. La unitat d'aquest mòdul és el kilowatt (kW).
- Mòdul **taules**. Als bars o les cafeteries, el mòdul taula fa referència a les taules a disposició dels clients per ser atesos. La unitat taula és la que pot acollir quatre persones. Per a les taules de diferent capacitat es tracta en proporció a aquesta quantitat; així, una taula per a vuit persones equival a dues unitats per a aquest mòdul i una de cinc persones, a 1,25.

- **Mòdul places.** Als llocs d'hostatge, el nombre de persones que pot acollir com a màxim. La unitat és la unitat d'allotjament (plaça).
- **Altres mòduls.** En funció de l'activitat trobem més varietats de mòduls com, per exemple, la longitud d'una barra (en metres), la potència fiscal del vehicle (per a transport), els seients (en transport de viatgers), les màquines recreatives (en bars), etc.

El primer pas per calcular el rendiment net de l'activitat consisteix a multiplicar el nombre de les unitats dels mòduls pel rendiment anual per unitat. Per trobar aquest rendiment anual de cada unitat de mòdul cal anar a l'ordre ministerial que el determina. Del resultat d'aquest producte s'obté el rendiment net previ, que s'ha de reduir incloent-hi les minoracions corresponents a incentius al treball i a la inversió, de manera que s'obtindrà el rendiment net minorat.

Finalment, per obtenir el rendiment net dels mòduls cal multiplicar per un factor corrector relacionat amb altres factors que afectin l'activitat, com el nombre d'habitants, etc.

Un cop obtingut el rendiment net dels mòduls cal, si s'escau, minorar la quantitat en les quantitats relatives a despeses extraordinàries i incrementar pel conjunt d'altres percepcions empresarials. D'aquesta manera obtindrem el rendiment net de l'activitat.

Tipus impositius

Per determinar els tipus impositius a aplicar en l'IRPF cal tenir present que s'estableixen dos tipus d'escapes de gravamen: un per a la base imposable general, i un altre per a la base imposable de l'estalvi.

Per aconseguir que l'IRPF sigui un impost progressiu es fa de diverses maneres:

- establint tipus marginals creixents
- establint mínims de rendes exempts

Per al rendiments que s'integren dins la base general de l'impost cal tenir present que, en tractar-se d'un impost progressiu, hi ha tipus marginals creixents.

Per comprendre com funcionen els tipus impositius de l'IRPF cal comprendre bé la diferència entre **tipus mitjans** i **tipus marginals**.

Exemple numèric

Imaginem un impost amb tres trams de renda (els contribuents que obtenen entre 0 i 100 que tributen al 10%, els que obtenen entre 100 i 200 que tributen al 20% i els que obtenen més de 200 que tributen al 30%): si els percentatges s'apliquen sobre el total de la renda en tots els casos parlarem de *tipus mitjans*. Una persona que genera 150 € de renda es trobaria en l'interval entre 100 i 200 i tributaria al 20%, és a dir, pagaria una quota de 30 €.

Ara bé, què passa amb dos individus la renda dels quals és de 99 € i 101 €? El que té una renda de 99 € pagaria al 10%, és a dir, 9,9 €, mentre que el que té una renda de 101

pagaria el 20%, és a dir, 20,2 €. Això deixaria amb menys renda després d'impostos la persona que més renda genera.

Per evitar aquesta situació, el que es fa és aplicar tipus marginals, que impliquen aplicar tipus impositius diferents per als diferents trams de renda d'un individu. Per al primer tram de renda s'aplica un tipus impositiu, i per a l'excés se n'aplica un altre.

Seguint l'exemple anterior, si els tipus impositius són marginals, la persona que obté una renda de 99 € tributa al 10%, igual que abans, la qual cosa genera una quota tributària de 9,9 €. L'altra persona tributarà al 10% els primers 100 €, igual que el primer, i la resta al 20%, és a dir, la quota resultarà de fer l'operació següent:

$$100 \text{ €} \times 10\% + 1 \text{ €} \times 20\% = 10,20 \text{ €}$$

D'aquesta manera, la persona que genera més renda manté una renda superior després de liquidar els impostos.

Analitzem amb les dades dels tipus impositius per a la base impositiva general per a l'any 2011, que podeu trobar en la taula 4.3. Imaginem que com a base imposable de l'impost una persona té 20.707,20 €. D'aquests, els primers 17.707,20 € tributaran a un tipus del 24%, mentre que la resta (5.000 €), com que no excedeix els 15.300, € tributarà al 28%. Així doncs, la quota resultant serà:

$$4.249,72 \text{ €} (24\% \text{ de } 17.707,20 \text{ €}) + 28\% \text{ de } 5.000 \text{ €} = 5.649,72 \text{ €}$$

En un altre exemple, una persona amb una base imposable de 35.007,20 € tributarà els primers 17.707,20 € al 24%, la resta fins a arribar als 33.007,20 € al 28% i la resta al 37%. Així doncs, la quota resultant serà de:

$$8.533,72 \text{ €} + 37\% \text{ de } 2.000 = 9.273,72 \text{ €}$$

Per a la base imposable de l'estalvi, els tipus impositius són del 19% fins als 6.000 € i el 21% per a la resta que excedeixi aquest import.

TAULA 4.3. Tipus impositius per als diferents trams de renda per al 2011

Base entre	Quota	Reste de la base...	Tipus total	Tipus estatal	Tipus autonòmic
0 €	0 €	17.707,20 €	24,00%	12,00%	12,00%
17.707,20 €	4.249,72 €	15.300 €	28,00%	14,00%	14,00%
33.007,20 €	8.533,72 €	20.400,00 €	37,00%	18,50%	18,50%
53.407,20 €	16.081,72 €	66.593,00 €	43,00%	21,50%	21,50%
120.000,20 €	44.716,72 €	55.000,00 €	46,00%	22,50%	23,50%
175.000,20 €	70.016,72 €	€	49,00%	23,50%	25,50%

Font: www.aeat.es

Retencions i pagaments a compte

Una **obligació** que tenen les empreses és **practicar retencions a compte de l'IRPF**. El percentatge de retenció practicada als treballadors en les seves nòmines tindrà a veure amb el salari brut anual, però també amb la situació personal familiar del contribuent a qui es practica la retenció.

Però quin serà el tipus aplicat a les retencions a les rendes pagades pels empresaris? Aquest percentatge variarà en funció del tipus de renda a què fem referència?

- Rendiments del treball: el tipus de retenció depèn dels pagaments que s'hagin fet al treballador però també de les seves circumstàncies personals

i familiars. Per aquest motiu és imprescindible que el treballador aporti a l'empresa aquestes dades, tant a l'inici de l'activitat laboral com quan es produeix un canvi en la situació familiar.

- Rendiments del capital: els pagadors d'interessos per cessió de capitals (com dipòsits o obligacions) estan obligats a fer unes retencions a compte d'aquest tipus de rendes.
- Rendiments de les activitats econòmiques: aquest cas es produeix quan un professional, per compte propi, du a terme una activitat per a la nostra empresa, que li haurà de retenir un determinat percentatge sobre l'ingrés amb caràcter general. Tanmateix, per a determinats casos aquest percentatge pot variar. Per exemple, en autònoms que fa poc que han començat la seva activitat, el percentatge és inferior, i les activitats empresarials que en determinin el rendiment net mitjançant el sistema d'estimació objectiva també tenen un percentatge de retenció inferior.
- Premis per la participació en jocs, concursos, rifes o combinacions aleatòries: s'aplica una retenció sobre el premi que s'entregui.
- D'altres: hi ha més supòsits en què l'empresa ha de practicar la retenció en concepte d'IRPF sobre les quantitats abonades. Per exemple, sobre les contraprestacions per la cessió de drets d'imatge o sobre els guanys patrimonials derivats dels aprofitaments forestals en forests públiques.

Determinació de la retenció en concepte d'IRPF a aplicar per rendiments del treball: model 145

Una de les tasques administratives més habituals de les empreses i, en especial, dels departaments de recursos humans és la confecció de les nòmines. En aquestes, l'empresa ha de practicar les retencions corresponents en concepte d'IRPF als treballadors. Però quin és el percentatge a aplicar per fer les retencions a cada treballador? Això depèn de les seves circumstàncies personals i familiars.

El motiu pel qual el percentatge que s'aplica per fer les retencions és diferent per a cada persona és que l'Administració intenta que la retenció practicada s'ajusti el màxim possible a la liquidació de l'impost. Com per al càlcul de la liquidació afecten les situacions personals i familiars, s'intenta que això es tingui el compte a l'hora de practicar les retencions.

Mitjançant **el model 145**, el treballador informa l'empresa de la seva situació personal i familiar a l'efecte de practicar les retencions en concepte d'IRPF a la nòmina.

L'empresa ha de disposar com a mínim d'un exemplar, emplenat i signat, per a cada treballador des del moment en què s'inicia l'activitat laboral. A més, el treballador té l'obligació d'aportar un nou model que reflecteixi els canvis en la seva situació familiar perquè aquesta informació s'actualitzi per al càlcul de les retencions practicades.

El model 145 consta dels apartats següents:

- Dades del percepció de rendiments del treball. Entre altres, aquest apartat recull les dades principals del treballador, el grau de discapacitat física (si és el cas) i la seva situació familiar (solter/a, vidu/vídua, separat/da, amb fills a càrrec, etc.).
- Dades relatives als fills o descendents menors de vint-i-cinc anys o més grans si estan discapacitats. S'afegeixen sempre que no tinguin rendes superiors a 8.000 € i cal especificar l'any de naixement i, si és el cas, el grau de discapacitat.
- Ascendents més grans de seixanta-cinc anys o menors d'aquesta edat quan són discapacitats que conviuen amb el treballador.
- Pensions compensatòries en favor del cònjuge o anualitats per aliments per a la manutenció dels fills fixades per decisió judicial.
- Apartat per fer constar que es duen a terme pagaments per compra o rehabilitació de l'habitual amb dret a deducció.

Determinació de la retenció en concepte d'IRPF a aplicar per rendiments del treball: càlcul del percentatge a aplicar

Un cop l'empresa disposa de la informació relativa a la situació personal i familiar del treballador ha de procedir a calcular el percentatge a aplicar corresponent a les retencions dels seus treballadors. Per facilitar aquesta tasca, l'Agència Tributària posa a disposició del públic una aplicació informàtica que es pot descarregar de la seva pròpia seu electrònica per poder-la instal·lar.

Cal tenir present que aquesta aplicació s'actualitza cada any en funció de les variacions que puguin aparèixer respecte a la normativa aplicable a l'impost i, en conseqüència, a les retencions que s'hagin de practicar.

Liquidació de l'impost

Per fer la liquidació de l'impost, l'Agència Tributària posa a disposició del contribuent el programa informàtic PADRE i el servei d'ajuda per a la campanya de la renda en curs.

Per calcular la quota resultant de l'impost hem d'adaptar les bases liquidables generals sotmeses a gravamen a les situacions personals i familiars. Aquest mínim personal i familiar depèn del nombre de descendents i ascendents a càrrec del contribuent, com també de les seves situacions personals respectives (discapacitats, etc.).

Un cop calculada la quota, tant per la part estatal com per la part autonòmica, cal aplicar les deduccions.

Les **deduccions** són minorcions de les quotes del gravamen per circumstàncies del contribuent.

Podem trobar diferents tipus de deduccions, entre les quals tenim:

- Les deduccions per inversió en habitatge habitual. Entre aquest tipus de deduccions podem trobar: per adquisició, per rehabilitació, per construcció, per comptes habitatge, etc.
- Les deduccions per donatius a fundacions o institucions que generen un benefici social, com ara universitats públiques, instituts que potenciïn l'ús i l'aprenentatge de la llengua (Cervantes, Ramon Llull), la Creu Roja, etc.
- Les deduccions per actuacions per a la protecció i difusió del patrimoni històric espanyol i del patrimoni mundial.
- Deduccions per incentius i estímuls a la inversió empresarial en activitats econòmiques.

Altres obligacions formals de l'empresa

Tot subjecte obligat a retenir i practicar ingressos a compte ha de presentar, en els terminis, la forma i el lloc que estableix la norma, la declaració de les quantitats retingudes o dels pagaments a compte que hagi fet.

D'aquesta obligació es desprèn l'obligació de declarar i ingressar les retencions practicades als treballadors o altres a Hisenda. A més, cal presentar una declaració anual que agregui les declaracions que s'han fet.

4.7 L'impost de societats

De la mateixa manera que les persones físiques tributen per les rendes que generen per l'IRPF, les persones jurídiques estan sotmeses a tributació directa sobre els seus beneficis. En aquest cas, el tribut que grava el seu resultat és l'impost de societats.

Com que el resultat comptable no sempre coincideix amb el resultat fiscal, abans de poder aplicar els tipus impositius de l'impost de societats caldrà aplicar uns ajustaments o correccions. També caldrà que s'apliquin les deduccions i les bonificacions corresponents de l'impost.

Entre els impostos directes, a més de l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF), trobem l'impost de societats.

L'impost de societats és un tribut de caràcter directe i de naturalesa personal que grava la renda de les societats i també la d'altres entitats jurídiques.

Entre les seves característiques destaquen les següents:

- És un impost **directe**, ja que grava la renda com a manifestació directa de la riquesa de les persones jurídiques.
- És un impost de naturalesa **personal**, ja que té en compte les circumstàncies particulars de cada contribuent en la determinació de la quantia obligada a pagar.

4.7.1 Normativa aplicable

Sense perjudici de les possibles modificacions que pugui patir la normativa mitjançant disposicions incloses en els pressupostos de l'Estat que es presenten de manera anual, les normatives principals sobre l'impost de societats són:

- Reial decret legislatiu 4/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'impost sobre societats.
- Reial decret 1777/2004, de 30 de juliol, pel qual s'aprova el reglament de l'impost sobre societats.

4.7.2 Àmbit d'aplicació

L'impost sobre societats s'aplica a tot el territori espanyol, incloent-hi les zones adjacents a les aigües territorials, sobre les quals Espanya pugui exercir els drets que li corresponguin referents al sòl i subsòl marí, aigües suprajacents i els seus recursos naturals, segons la legislació espanyola i el dret internacional.

4.7.3 Subjecte passiu

El subjecte passiu de l'IS són les entitats (persones jurídiques, excepte les societats civils) que tenen la seva residència al territori espanyol. A tal efecte es consideren residents les que compleixen algun dels requisits següents:

- Que s'hagin constituït conforme a les lleis espanyoles.
- Que tinguin el domicili social al territori espanyol.

- Que tinguin la seu de direcció efectiva (direcció i control del conjunt de les seves activitats) en territori espanyol.

Entre els subjectes passius de l'IS trobem:

1. Tot tipus d'entitats amb personalitat jurídica, excepte les societats civils:

- Societats mercantils (societats anònimes, societats de responsabilitat limitada, societats col·lectives, societats laborals, etc.)
- Societats estatals, autonòmiques, provincials i locals.
- Societats cooperatives i societats agràries de transformació.
- Societats unipersonals.
- Agrupacions d'interès econòmic.
- Associacions, fundacions i institucions.
- Els ens públics (administracions de l'Estat, administració de les comunitats autònomes, corporacions locals, organismes autònoms, etc.).

2. També les entitats següents, que no tenen personalitat jurídica:

- Fons d'inversió mobiliària, fons d'inversió en actius del mercat monetari i fons d'inversió immobiliària.
- Unions temporals d'empreses.
- Fons de capital-risc.
- Fons de pensions.
- Fons de regulació del mercat hipotecari.
- Fons de titulització d'actius.
- Fons de garantia d'inversions.
- Comunitats titulars de forests veïnals en mà comuna.

4.7.4 Fet imposable

El fet imposable de qualsevol impost inclou el motiu pel qual el subjecte passiu ha de tributar. En aquest cas, aquest serà la consecució d'un benefici.

El fet imposable de l'impost de societats és l'obtenció de rendes per part del subjecte passiu.

Cal tenir present, però, que el càlcul del benefici s'ha de fer seguint la normativa fiscal.

4.7.5 Període impositiu, meritació i termini per presentar la declaració

Sobre l'aspecte temporal de l'impost diferenciarem entre el període impositiu i el termini per a la presentació de l'impost.

El **període impositiu** és el termini en què es delimita el fet imposable. És a dir, el temps en què es meriten les obligacions. El període impositiu sobre el qual es fa la declaració ha de coincidir amb l'exercici econòmic de l'entitat que fa la declaració.

En aquest sentit, l'exercici pot coincidir o no amb l'any natural. Tanmateix, en cap cas ha de superar l'any com a període màxim. Els subjectes passius de l'impost han de presentar una declaració independent per a cada període impositiu.

Així, podem concloure que el període impositiu pot ser:

1. Dotze mesos:

- Coincidint amb l'any natural.
- Sense coincidir amb l'any natural.

2. Inferior a dotze mesos. Tanmateix, el període impositiu finalitzarà:

- Quan l'entitat s'extingeixi.
- Quan es produeixi un canvi de residència, migrant l'entitat a l'estranger.
- Quan es produeixi un canvi en la forma jurídica de l'entitat que impliqui la no-subjecció a l'impost, un canvi en el tipus de gravamen o l'aplicació d'un règim tributari especial.

El **termini de presentació** de la declaració és de vint-i-cinc dies naturals, a comptar des que han transcorregut sis mesos del tancament del període impositiu.

Així, per exemple, si el període impositiu coincideix amb l'any natural, el termini de presentació serà el comprès entre l'1 i el 25 de juliol de l'any següent.

4.7.6 Esquema bàsic de l'impost

Per al càlcul de la quota de l'impost de societats es parteix del resultat comptable. Tanmateix, aquest resultat no es pot considerar la base imposable en tant que caldrà

aplicar correccions pel fet d'haver comptabilitzat despeses que fiscalment no són deduïbles o pel fet que es poden deduir despeses no comptabilitzades en el càlcul de l'impost.

Un cop aplicades les correccions corresponents i obtinguda la quota íntegra es pot procedir a aplicar el tipus impositiu corresponent al tipus de societat. Posteriorment, aplicarem les deduccions i/o bonificacions corresponents per tal d'obtenir la quota líquida de l'impost. Finalment, es minorarà l'import en les quantitats ja satisfetes com a retencions o pagaments a compte i resultarà la quota a ingressar o retornar en concepte d'impost de societats.

En la figura 4.2 podem veure un esquema bàsic del funcionament de l'impost. Cal tenir-ho present en anar detallant els diferents passos.

FIGURA 4.2. Esquema bàsic de l'IS



4.7.7 Determinació de la base imposable

Com en qualsevol impost, per determinar la quantia a ingressar en la Hisenda Pública el primer que s'ha de fer és determinar la base imposable.

La base imposable de l'impost de societats està constituïda per l'import de la renda en el període impositiu, minorada per la compensació de bases imposables negatives de períodes impositius anteriors.

Així doncs, si bé els resultats positius impliquen l'abonament de l'impost en liquidar l'impost, els resultats negatius poden ser compensats en futurs períodes impositius en què es produeixin resultats positius.

Ara bé, com obtenim l'import d'aquesta renda corresponent al període? La Llei de l'impost de societats estableix diferents mètodes:

- Estimació directa, en què la base es calcula a partir del resultat comptable un cop aplicades les correccions que determina la llei.

- Estimació objectiva, en què la base imposable es determina totalment o parcialment mitjançant l'ampliació de signes, índexs o mòduls en els sectors d'activitat que determini la llei.
- Estimació indirecta, conforme al que disposa la Llei general tributària.

Càlcul de la base imposable: estimació directa

Per al càlcul de la base imposable de l'IS es pren com a punt de partida el resultat del compte de pèrdues i guanys de l'exercici. Aquest benefici o pèrdua es determina segons les normes del Codi de comerç.

A la secció "Adreces d'interès" del material web podeu trobar la pàgina web on podeu consultar les normes del Codi de comerç.

A aquest resultat del compte de pèrdues i guanys cal aplicar una sèrie de correccions motivades per les diferències entre la comptabilitat i la normativa fiscal. Vegem-ho amb un exemple: l'empresa pot considerar les multes com una despesa, ja que minoren el resultat comptable; tanmateix, fiscalment, aquestes multes no poden originar un import fiscal més baix i per això cal fer l'ajust incrementant el resultat comptable (en què aquesta quantitat ha estat restada).

Exemple de correcció

En un exercici, una societat ha tingut uns ingressos de 500.000 € i unes despeses de 400.000 €; entre aquestes despeses figuren multes per valor de 5.000 €.

En calcular el resultat comptable de l'exercici, l'empresa ha restat als ingressos (500.000 €) totes les despeses (400.000 €) i ha obtingut un resultat de 100.000 €. Ara bé, aquest resultat no serveix per calcular la base de l'impost, ja que entre les despeses restades figuren les multes que no són deduïbles fiscalment. Com que als 500.000 € hem restat les multes dintre les despeses (400.000 €), ara caldrà fer el pas invers (correcció) i afegir aquest import que no hauríem d'haver restat. D'aquesta manera, un cop aplicada la correcció, el resultat de l'exercici utilitzat com a base de l'impost serà:

$$100.000\text{€} + 5.000\text{€} = 105.000\text{€}$$

Entre les correccions principals a fer trobem:

- correcció per l'impost de societats
- correcció per diferències entre amortització comptable i fiscal
- correcció per la deducció del fons de comerç
- correcció per altres despeses no deduïbles
- correcció per aplicació del valor normal de mercat
- correcció per errors comptables
- correcció per exempció per doble imposició internacional

4.7.8 Determinació dels tipus impositius

Tot i que l'impost de societats s'acostuma a definir com un impost proporcional, trobem que hi ha diferents tipus de gravamen en funció de les característiques de l'entitat.

Tot i que amb caràcter general s'estableix un tipus impositiu, hi ha tipus més reduïts per a determinades empreses. Entre aquests trobem els que s'estableixen:

- Per a entitats a les quals s'apliquen incentius fiscals per a empreses de dimensions reduïdes, sempre que no hagin de tributar per norma a un tipus diferent s'aplica un determinat tipus fins a un determinat import de base imposable i per la base imposable restant el general.
- Per a entitats a les quals sigui d'aplicació el tipus de gravamen reduït per manteniment o creació de llocs de treball i s'hagin d'acollir al tipus general segons la llei.
- Per a les mútues d'assegurances, mutualitats de previsió social, societats de garantia recíproca, associacions empresarials, cambres oficials, sindicats de treballadors i partits polítics.
- Per a les entitats sense ànim de lucre i les activitats de mecenatge.
- Per a les societats anònimes cotitzades d'inversió en el mercat immobiliari (SOCIMI).
- Per als fons i les societats d'inversió.
- Per als fons de pensions.
- Per a societats que es dediquin a l'exploració, la investigació i l'explotació de jaciments i emmagatzematges subterranis d'hidrocarburs propietat de tercers.

Un cop aplicats els tipus impositius a la base imposable obtenim la quota íntegra de l'impost.

Cas pràctic

Una petita empresa té una base imposable de 200.000 €. Quina serà la seva quota íntegra?

Suposem que els primers 120.202,01 € tributaran al 25% i la resta al 30%.

Segons les dades aportades i els tipus impositius del supòsit tenim que:

Per als primers: 120.202,01 €,

la quota íntegra serà:

$$120.202,01 \text{ €} \times 25\% = 30.050,50 \text{ €}$$

Per a la resta:

$$200.000 \text{ €} - 120.202,01 \text{ €} = 79.797,99 \text{ €},$$

la quota íntegra serà:

$$79.797,99 \text{ €} \times 30\% = 23.939,40 \text{ €}$$

Així doncs, la quota íntegra serà de:

$$30.050,50 \text{ €} + 23.939,40 \text{ €} = 53.989,90 \text{ €}$$

4.7.9 Determinació de la quota líquida

En aplicar el tipus impositiu sobre la base imposable obtenim la quota íntegra. Tanmateix, no serà aquesta la quantitat a abonar a Hisenda, ja que, amb la finalitat de potenciar determinades activitats econòmiques, l'Administració estableix una sèrie de deduccions i bonificacions que permeten reduir la quota íntegra.

La **quota líquida** és la resultant de restar a la quota íntegra les deduccions i bonificacions que estableix la llei.

La normativa estableix les deduccions i bonificacions, i cal comprovar anualment que aquestes bonificacions i deduccions i els seus imports es mantenen.

El pagament fraccionat i les retencions i els ingressos a compte

De la mateixa manera que un treballador du a terme pagaments a compte de l'impost de la renda mitjançant les retencions que li són practicades en la seva nòmina, les entitats subjectes a l'impost de societats duen a terme pagaments a compte de l'IS; és el que es coneix amb el nom de *pagament fraccionat*.

El **pagament fraccionat** és un pagament a compte de la quota de l'impost que es fa al llarg del període impositiu.

Els pagaments fraccionats s'han de fer en els primers vint dies naturals dels mesos d'abril, octubre i desembre. Cal tenir present, però, que els períodes impositius poden variar en funció de l'empresa i que no necessàriament coincideix amb l'any natural.

Termini dels pagaments fraccionats

Si ens fixem en les dates de realització del pagament fraccionat veiem que els terminis s'aproximen a trimestres, excepte el que seria el segon trimestre. Com que el més habitual és que els anys naturals coincideixin amb els exercicis econòmics i aquests amb el període impositiu, en finalitzar el "segon trimestre" es produirà el pagament corresponent a la realització de la declaració.

Modalitats del pagament fraccionat

Les dues modalitats de pagament fraccionat que hi ha són la que utilitza com a base del càlcul la quota íntegra del darrer període impositiu (darrers períodes si són de durada inferior a l'any) i la que utilitza la base imposable del termini dels tres, nou o onze primers mesos del període imposable.

1. Modalitat que utilitza com a base del càlcul la quota íntegra

La base de càlcul per fer el pagament fraccionat serà la de l'últim període impositiu el període de declaració del qual hagi vençut el dia 1 dels mesos d'abril, octubre i desembre. Si aquest període és inferior a un any, s'hauran d'afegir les quotes anteriors en la proporció corresponent als darrers 365 dies. Tanmateix, si en afegir quotes anteriors s'excedeixen els 365 dies caldrà adjudicar només la proporció de la quota més antiga amb relació als dies que falten per completar els 365 dies.

Cas pràctic

Imaginem que el període impositiu d'una empresa és cada 150 dies i que la quota dels tres darrers períodes impositius és 15.000, 12.000 i 10.000, respectivament. En aquest cas, la suma d'aquestes tres quotes implicaria la quota corresponent a 450 dies i excediria l'any. Per fer-ho respecte a 365 dies hauríem de sumar les dues darreres quotes (10.000 € + 12.000 €), que representen la quota dels 300 darrers dies, i afegir la part proporcional de la tercera fins a completar els 365 dies.

Per completar els 365 dies ens faltarien 65 dies, així que repartiríem la quota (15.000 €) entre els 150 dies en què es generen, cosa que representa una quota de 100 € al dia, i després multiplicaríem pels 65 dies que ens queden per completar l'any de meritació, cosa que ens donaria una xifra de 6.500 €. Així doncs, la base per al càlcul del pagament seria:

$$10.000 \text{ €} + 12.000 \text{ €} + 6.500 \text{ €} = 28.500 \text{ €}$$

Un cop es coneix la base del càlcul, només cal aplicar el percentatge corresponent per conèixer la quantitat corresponent al pagament fraccionat.

La quantitat a ingressar pel pagament fraccionat serà el resultat d'aplicar el 18% a la quantitat calculada com a base per al pagament fraccionat.

La quantitat a ingressar s'expressarà amb dos decimals (aproximada als cèntims d'euro). Per fer aquest pagament caldrà emplenar el model 202.

Cas pràctic

Seguint amb el cas pràctic anterior amb declaracions cada cinc mesos (150 dies) i en què la base per al càlcul del pagament era de 28.500 €, el resultat del pagament fraccionat seria del 18% de 28.500 €, és a dir, de 5.130 €.

2. Modalitat que utilitza com a base del càlcul la base imposable

Aquesta opció és optativa i s'ha de sol·licitar mitjançant una declaració censal. Per al càlcul de la base del pagament fraccionat s'utilitza la base imposable corresponent als tres, als nou o als onze primers mesos de l'exercici. A aquesta base s'aplica un percentatge equivalent a 5/7 parts del percentatge que correspongui a l'entitat en funció de la seva tipologia.

Emplenament del model 202

El model 202 (vegeu la figura 4.3) per fer pagaments fraccionats consta de les parts següents:

FIGURA 4.3. Model 202 per a la realització de pagaments fraccionats

Agencia Tributaria
 Delegación o Diputación / Comunidad Foral de Administración
 Código de Administración

PAGO FRACCIONADO
 Impuesto sobre Sociedades
 Impuesto sobre la Renta de no Residentes (establecimientos permanentes y entidades en régimen de atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español)

Modelo 202

Ejercicio - Período - P

203565906843 2

Identificación (1)
 Espacio reservado para la etiqueta identificativa
 NIF Apellidos y Nombre o razón social
 SG Domicilio fiscal, nombre vía pública Número Esc. Piso Prta. Teléfono
 Municipio Código Provincia Código Postal

Liquidación (3)
A) CÁLCULO DEL PAGO FRACCIONADO: MODALIDAD ARTICULO 45.2 LIS
 Base del pago fraccionado 01
 Resultado de la declaración anterior (exclusivamente si ésta es complementaria) 02
A Ingresar 03
B) CÁLCULO DEL PAGO FRACCIONADO: MODALIDAD ARTICULO 45.3 LIS
B. CASO GENERAL
 Base del pago fraccionado (parte de la base imponible sobre la que se efectúa el pago fraccionado) 04
 Porcentaje 05
 Resultado 06
B. EMPRESAS DE REDUCIDA DIMENSION QUE TRIBUTEN SEGÚN ESCALA DEL ARTICULO 114 LIS
 Base del pago fraccionado 07 Importe del pago fraccionado:
 Hasta 08 (Porcentajes aplicables ver instrucciones)
 Resto 09
 Resultado (claves 08 + 09) 10
B. SOCIEDADES PATRIMONIALES
 Base del pago fraccionado:
 Parte general 11 Importe del pago fraccionado:
 Parte especial 13 (Porcentajes aplicables ver instrucciones) 12
 Resultado (claves 12 + 14) 14
 Bonificaciones/Deducciones 15
 Retenciones e ingresos a cuenta practicados sobre los ingresos del período computado 16
 Resultado de la declaración anterior (exclusivamente si ésta es complementaria) 17
 Pagos fraccionados de períodos anteriores en Territorio Común o Foral, según corresponda 18
A Ingresar ((06) ó (10) ó (15) - (16) - (17) - (18) - (19)) 19
 20

Complementaria (4)
 Si esta declaración es COMPLEMENTARIA de otra declaración anterior correspondiente al mismo concepto, ejercicio y período, consigne el N.º DE JUSTIFICANTE (O CÓDIGO ELECTRÓNICO) de la declaración anterior.
 N.º de justificante (o código electrónico) de la declaración anterior

Declarante (5)
 Fecha:
 Firma

Ingreso (6)
 Ingreso efectuado a favor del TESORO PÚBLICO, cuenta restringida de colaboración en la Recaudación de la AEAT de declaraciones-liquidaciones o autoliquidaciones, o, en su caso, a favor de la Diputación Foral o Comunidad Foral que corresponda.
 Forma de pago: En efectivo E.G. Adeudo en cuenta
 Importe: I
 Código cuenta cliente (CCC):
 Entidad Oficina DC Núm. de cuenta

Este documento no será válido sin la certificación o, en su defecto, firma autorizada

Ejemplar para el declarante

Ver. 1.0/2007

Font: Agència Tributària

- **Identificació de la persona jurídica.** Es pot realitzar mitjançant etiquetes identificatives o mitjançant el NIF.
- **Exercici de meritació.** Correspon a l'any i al període. Respecte al període en tenim tres de diferenciats (1P per a l'abril, 2P per a l'octubre i 3P per al desembre).
- **Liquidació,** en què s'inclou la base per al càlcul i el percentatge a pagar entre altres.

- **Complementària.** Aquí s'especifica si aquesta declaració és complementària d'una de presentada amb anterioritat i, en aquest cas, s'ha d'afegir el número de justificant de la que vam fer en el seu dia.
- **Declarant.** Persona que fa la declaració i la data.
- **Ingrés.** Es marca si l'opció de pagament és en efectiu o es carrega en un compte bancari. En aquest darrer cas s'ha d'afegir el número de compte corrent.

Retencions i ingressos a compte

Les entitats que satisfacin o abonin rendes subjectes a aquest impost estaran obligades a retenir o a efectuar ingressos a compte, en concepte de pagament a compte, la quantitat que resulti d'aplicar els percentatges de retenció establerts i a ingressar-ne l'import al Tresor.

També estaran obligats a retenir i a ingressar els empresaris individuals i els professionals respecte a les rendes que satisfacin o abonin en l'exercici de les seves activitats empresarials o professionals, com també les persones físiques, jurídiques i altres entitats no residents en territori espanyol que hi operin mitjançant establiment permanent.

El subjecte obligat a retenir haurà de presentar en els terminis, la forma i el lloc que s'estableixin reglamentàriament la declaració de les quantitats retingudes o la declaració negativa quan no s'hagi produït la pràctica d'aquestes, com també un resum anual de retencions. També haurà d'expedir la certificació acreditativa de la retenció practicada.

El percentatge de retenció serà:

- Del 19% amb caràcter general excepte en rendes procedents de l'arrendament o subarrendament d'immobles situats a Ceuta i Melilla, on el percentatge serà la meitat del general.
- Del 24% en casos de rendes procedents de cessió dels drets d'explotació de la imatge o del consentiment o l'autorització per a la seva utilització.

Liquidació i pagament de l'impost

Per a la liquidació de l'impost són necessaris dos models:

- el model 200, que serà l'utilitzat amb caràcter general
- el model 220, que és un model específic per al règim de consolidació fiscal

L'autoliquidació sortirà positiva quan la quota resultant sigui superior a les retencions, els ingressos a compte i els pagaments fraccionats. En aquest cas, la societat haurà d'abonar la diferència a Hisenda.

Al contrari, l'autoliquidació resultarà negativa quan la quota resultant sigui inferior a les retencions, els ingressos a compte i els pagaments fraccionats. En aquest cas, Hisenda abonarà la quantitat resultant en un termini de sis mesos des de la finalització del termini de les declaracions. Si excedís aquest termini hauria d'abonar interessos de demora.

Una pregunta que ens podem plantejar és la següent: si les societats tenen personalitat jurídica pròpia i diferenciada de les persones que l'han constituït, qui ha de signar la declaració? La declaració de l'impost de societats ha de ser signada per la persona o les persones que tinguin reconeguda la representació legal de l'entitat declarant.