

TEMA 1. Coneixements bàsics

1. Entendre els comptes i la seva dimensió financera
2. Un salt tecnològic que ho va canviar tot: la comptabilitat de partida doble
Els dos documents bàsics
 - El Balanç de situació
 - El compte de pèrdues i guanys
3. Aprenent a llegir els comptes
 - Funciona? És viable el negoci?
 - És negoci per si mateix o una externalització amb pretensions.
 - El benefici surt del negoci o de descapitalitzar l'empresa?
 - Estem davant d'una empresa finançaritzada?
 - I en cas d'estar en pèrdues...
 - La rendibilitat
 - El finançament, els comptes i els seus dialectes
 - . Les Start-ups i l'EBITDA
 - . La rendibilitat social als comptes de resultats
4. La dimensió financera bàsica: com ser bons pagadors i com evitar impagaments
 - La relació entre actiu i passiu
 - Primera aproximació a la tresoreria: el fons de maniobra
5. Productes financers bàsics per a què serveixen i per què els necessitem
 - 5.1 Alguns productes orientats a la gestió de tresoreria que no solen tenir en compte els projectes ciutadans i socials
 - Línia de crèdit
 - Factoring
 - Confirming
 - Leasing i rènting
 - 5.2 Productes d'inversió creats des de la lògica de les iniciatives socials i ciutadanes
 - Inversió Socialment Responsable (ISR)

1. ENTENDRE ELS COMPTES I LA SEVA DIMENSIÓ FINANCERA

La comptabilitat és la principal eina per a la gestió de la dimensió econòmica del projecte. Històricament és una eina empresarial, nascuda al món dels mercaders medievals i poblada de nous indicadors al llarg del darrer segle, quan la dimensió financera de l'empresa va prendre cada cop més rellevància.

La gestió de projectes socials i ciutadans, igual que les de les micro i petites empreses i les cooperatives, no té les mateixes necessitats ni focus que una gran empresa, però també necessita entendre els seus comptes.

Ho hem sentit mil vegades: una activitat, sigui quina sigui la seva naturalesa, ha de generar ingressos suficients per mantenir-se i mantenir-hi l'activitat i els salaris. Si està en pèrdues indefinidament no té futur: fagocitarà tard o d'hora les pròpies reserves i tancarà. És el que s'anomena de vegades viabilitat i altres sostenibilitat econòmica.

La conseqüència lògica és que els ingressos han de superar les despeses. Així que podríem definir la **viabilitat** com una situació en què el que és esperable és que els **ingressos superen les despeses**.

La rendibilitat, però, no és el resultat de restar les despeses als ingressos realitzats durant l'any, sinó la relació entre els excedents que queden després de fer les reserves corresponents i el capital invertit.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Ingresos} - \text{Gastos} - \text{Reservas}}{\text{Capital}}$$

La **rendibilitat és la mesura de la remuneració del capital** o, més ben dit, del que s'atribueix al capital en els resultats d'una empresa per accions, en què se suposa que la feina ja ha estat remunerada completament pels salaris, que es comptabilitzen entre les despeses.

Per què començar per aquí? Perquè encara que la rendibilitat econòmica del capital invertit en un projecte social no ens preocupi de la mateixa manera que a una empresa de certa dimensió, que viu al mercat de capitals, la seva viabilitat sí que ho fa. I els comptes ens mostren quines són les fortaleses i debilitats de qualsevol procés productiu, prestem un servei o fabriquem un bé, on hem de millorar processos i tecnologies, i també com ser bons pagadors, evitar impagaments, retards i *forats* de tresoreria, és a dir, com treballar la dimensió financera bàsica d'un projecte.

2. UN SALT TECNOLÒGIC QUE HO VA CANVIAR TOT: LA COMPTABILITAT DE PARTIDA DOBLE

A partir del segle IV l'Europa cristiana veu com es redueixen de mica en mica els intercanvis mercantils fins a desaparèixer pràcticament l'encunyació de monedes. I les monedes que queden deixen d'invertir-se -ja que no es podia comprar terra ni força de treball i encara no es financen expedicions comercials- per, en el millor dels casos, atresorar-se.

Mentrestant, el món musulmà viu des del segle IX una veritable era d'or del comerç a llarga distància que teixeix xarxes de negoci des del Golf de Guinea i Mali fins a la Xina. Per vèncer les dificultats i els riscos dels transports i els camins, els mercaders musulmans crearan noves eines financeres com el xec (*shej*) o els sistemes de transferència (*hawala*).

No obstant això, a partir de finals del segle XI, a Europa va apareixent una nova classe de mercaders. Al principi seran gairebé indistingibles d'*assaltadors* de camins, burgs i viles. Són els ancestres dels dolents de la literatura del segle d'Or, els primers burgesos i sempre als marges de la societat feudal, aquesta nova classe, la burgesia, anirà en el termini de quatre-cents anys, construint poder a les urbs i esquinant Europa amb rutes i mercats cada cop més extensos que serviran d'esquelet a les primeres indústries continentals, com la llana.

Sembla que van ser els mercaders jueus del Nord d'Àfrica els primers a connectar aquestes xarxes amb les musulmanes, prestant-los eines financeres i formes organitzatives per afavorir el comerç a llarga distància i crearan les bases de la primera banca, anomenada així per les banques que els canvistes i comprovadors de la llei de les monedes col·locaven a l'entrada de les fires i mercats.

Aquesta nova classe, que viu a temps complet en una economia mercantil que continua sent minoritària al món que els envolta, participarà en operacions de crèdit -del llatí *credere*, creure, confiar- cada vegada més complexes i que dependrà cada vegada més d'agents i associats a ports i mercats distants.

Controlar i fiscalitzar aquests agents es va convertir en l'obsessió per a la major part dels grans mercaders. Especialment en les dècades que segueixen la pesta negra. Aleshores, les revoltes servils i l'increment de la lluita de classes, va posar en qüestió a tot Europa el lloc de cadascú. Un canvi cultural que reflectia l'ascens de burgesia... però que no posa les coses fàcils a l'hora de reclutar agents fiables.

L'intent més seriós d'aconseguir-ho serà sistematitzar la comptabilitat incorporant la *partida doble*, un sistema on la necessitat de *quadrar el balanç* i explicar cada despesa amb un ingrés igual exigia un control rigorós d'entrades i sortides pels agents. El nou sistema comptable es convertirà en la norma a la Mediterrània a la dècada de 1390.

Poc més d'un segle després, el 1494, el franciscà Luca Pacioli -matemàtic a més de mag, teòric de l'art i alquimista- publicarà la seva *Summa d'arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita*. El llibre era un compendi de la matemàtica de l'època i també un tractat d'àlgebra i aritmètica. Però Pacioli escrivia per als mercaders venecians, que utilitzaven la seva obra com a base de la formació dels seus fills. Per això fou el primer llibre de matemàtiques escrit en llengua vulgar. Així mateix, la seva aritmètica jugava amb les monedes, pesos i mesures utilitzats en els diferents estats i regions italianes. I per rematar, Pacioli no va dubtar a afegir un capítol de 26 pàgines, titulat *Tractatus de computis et scripturis*. Era la primera teorització de la partida doble. Si es tractava de formar els fills de la nova i poderosa classe comercial, la comptabilitat havia de ser teoritzada i sistematitzada com a art de la nova època.

La concepció de l'empresa que sorgeix d'aplicar aquestes normes és revolucionària. Marca amb claredat la diferència amb la mirada dels patricis romans i els senyors feudals sobre les cases i les famílies com a unitat productiva.

Per a patricis i senyors el patrimoni ho era tot, per als mercaders l'empresa no és res, només un contenidor sense res propi a dins. Tot el que l'empresa té ho deu a algú: als propietaris, que van posar el capital, o a tercers davant dels quals es va endeutar. Tot allò que rep ho fa contra una sortida del mateix valor. Tot allò que ven contra un pagament també igual en valor.

El món que retrata la comptabilitat de partida doble és un món on no hi ha res més que intercanvis mercantils entre individus, intercanvis de valors iguals que acaben produint màgicament un excedent... igual al deute de l'empresa amb els seus propietaris. El món vist a través de la lent de la comptabilitat de partida doble és la primera utopia circulatòria.

Vegem-ho a la pràctica aprenent a mirar el balanç d'una cooperativa d'avui com ho llegiria un mercader medieval... o un auditor, perquè el sistema no ha variat des de llavors.

ELS DOS DOCUMENTS BÀSICS

El Balanç de situació

El món de les igualtats comptables que heretem dels mercaders medievals, l'**actiu** de l'empresa, el que té, inclosos deutes d'altres amb ella, és igual a la suma del seu **patrimoni**, que en teoria pertany als socis i al seu **passiu**, que és el que deu a tercers.

$$\text{Activo} = \text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}$$

L'actiu s'ordena segons el criteri de liquiditat: allò que s'espera convertir en diners abans d'un any -per exemple, una factura pendent de cobrament- es categoritzarà

com a **actiu corrent** i la resta -des d'un local en propietat a un dipòsit a termini - com a **actiu no corrent o immobilitzat**. La distinció és important perquè l'actiu corrent serveix per pagar factures mentre el no corrent està immobilitzat i no és útil a l'hora de salvar trampes o pagar deutes a curt termini.

L'actiu corrent es divideix alhora en **existències** (mercaderies, materials, etc.), **realitzable** (accions comprades per especular, deutes a curt que altres tenen amb nosaltres...) i **disponible** (els diners que tenim en comptes corrents, la caixa, etc.). I l'immobilitzat en **immobilitzat material** (locals en propietat, màquines, vehicles...), **intangible** (concessions, patents, llicències, etc.) i **financer** (préstecs que vam concedir a d'altres, accions que tenim com a inversió, la fiança del lloguer d'alguna nau).

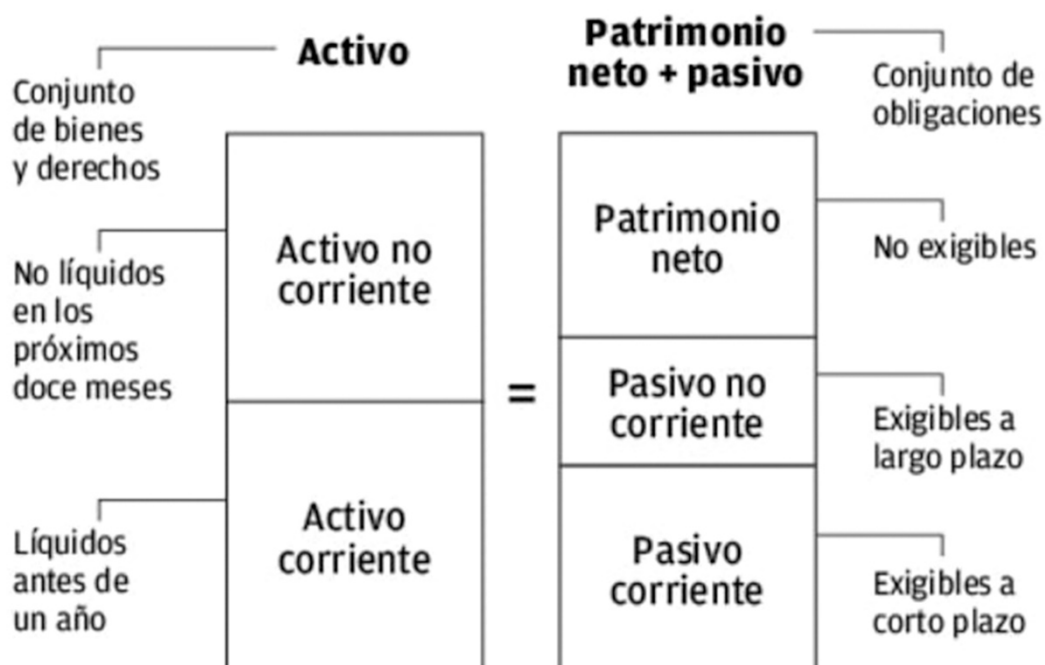
Vegem-ho en una taula:

COMPOSICIÓN DEL ACTIVO	Inmovilizado	Material	Inmuebles, instalaciones, maquinaria, etc.
		Inmaterial	I+D, marcas, software, patentes, fondo de comercio, etc.
		Financiero	Préstamos, cartera de valores, fianzas
	Activo corriente	Existencias	Comerciales: mercaderías Industriales: materias primas y auxiliares, productos en elaboración y terminados Servicios: proyectos en curso
		Realizable	Derechos sobre clientes y deudores Pagos anticipados Inversiones financieras temporales
		Disponible	Caja Bancos

De la mateixa manera, el passiu i el patrimoni s'ordenen segons la seva exigibilitat, és a dir, per ordre de venciment de les obligacions que l'empresa tingui amb altres, i també es divideixen en diverses *capsetes* segons la naturalesa.

COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO NETO + PASIVO	Patrimonio neto	Capital	Aportaciones obligatorias Aportaciones voluntarias	Recursos propios	Recursos permanentes
		Reservas	Obligatoria Voluntarias Fondo de Promoción		
		Resultados	Permanente Resultado corriente		
	Pasivo no corriente	Acreedores largo plazo	Créditos y Préstamos Fianzas recibidas Otros acreedores	Recursos ajenos	Deuda a corto
		Proveedores	De explotación De inmovilizado		
	Pasivo corriente	Otros acreedores	Créditos y Préstamos Otros acreedores		

Unint una cosa i l'altra i tornant a la igualtat original, obtenim el famós balanç de situació.



El balanç compara allò que l'empresa té amb el que deu. En la lògica del mercader que vigila el seu agent, posa en una balança totes dues coses que l'agent declara i el resultat ha de «quadrar», és a dir, oferir el mateix resultat a banda i banda.

El total del que l'empresa té, l'actiu, ha de ser igual al que l'empresa deu als propietaris més el que deu als altres. El resultat canvia amb cada transacció, per això es diu de situació, perquè serà diferent a cada moment.

El compte de pèrdues i guanys

L'altre document bàsic és el compte de pèrdues i guanys. Només comptabilitza **ingressos i despeses** i avalua el resultat de l'empresa durant un període. No es veu aquí si les vendes ja han estat cobrades o no i si hem pagat o no el que ens van costar les matèries primeres que comprem. Del que es tracta és veure si el negoci funciona o no i per què.

Ingressos	Despeses	Resultats (Ingressos - Despeses)
Vendes. Els ingressos deguts a les vendes del que produïm, siguin productes tangibles o serveis. Si tenim diverses línies de negoci, seran de diferents tipus.	Aprovisionaments (cost de vendes). Quan venem productes industrials són les primeres matèries, la logística, etc. Quan venem serveis, les remuneracions i els salaris dels treballadors.	Marge brut o d'explotació
	Despeses generals d'explotació (despeses d'estructura): lloguers, aigua, llum, assegurances, serveis professionals de proveïdors externs (comptables, màrqueting, etc.)	Benefici net
Ingressos extraordinaris. El que no és resultat del treball cooperativitzat, és a dir, el que no està cobert per l'activitat econòmica descrita a l'objecte social, llevat dels ingressos financers.	Despeses extraordinàries. Les despeses irregulars que es produeixen de manera no previsible. Són, per exemple, les pèrdues per la venda d'una màquina o un cotxe, les pèrdues de producte per un accident o una inundació, etc.	Benefici abans d'interessos i impostos(BAI)
Ingressos financers. Els que es produeixen per interessos de comptes bancaris, dividends d'empreses participades, etc.	Despeses financeres. Préstecs, crèdits... i en el cas d'una cooperativa les remuneracions de les aportacions voluntàries i obligatòries si els estatuts permetessin pagar-les.	Benefici abans d'Impostos (BAI)
	Impost de societats. L'impost a l'excedent que cobra l'Estat.	Resultat Net

Hem afegit una tercera columna per obtenir a partir d'aquestes categories els diferents resultats de l'empresa:

- Vendes - Aprovisionaments = **Marge brut**
- Marge brut - despeses generals d'exploració = **Benefici net**
- Benefici net + ingressos extraordinaris - despeses extraordinàries = **Benefici abans d'interessos i impostos (BAII)**
- BAII + ingressos financers – despeses financeres = **Benefici abans d'impostos (BAI)**
- BAI - Impost de societats = **Resultat Net**

3. APRENENT A LLEGIR ELS COMPTES

Al món empresarial, la gestió de l'empresa se centra en augmentar el valor que rep l'accionista, combinant els dividends que reparteix amb la pujada del valor de les accions, que a més serveix a l'empresa per atraure nous capitals.

Indicadors com l'EBITDA, el ROI (taxa de retorn de la inversió) o el ROE (Return on Equity o rendibilitat financera, el quocient entre el benefici i el patrimoni net) estan pensats des de la mirada del capital invertit. Aquesta no és la mirada ni de l'empresa normal –una PIME o microPIME que no surt al mercat de capitals– ni dels projectes associatius o cooperatius.

Tornem doncs a la comptabilitat de partida doble i busquem-hi, pas a pas, el que buscaria el nostre “mercader”. D'una banda, tenim el **compte de resultats**, que ens parla de la capacitat de l'empresa per generar beneficis, de l'altra el **balanç**, que ens parla de la seva capacitat per fer front als pagaments. Entre les grans partides d'una i altra intentarà respondre les grans preguntes del negoci.

Funciona? És viable el negoci?

La resposta, des del punt de vista del nostre mercader, és senzilla: els ingressos superen les despeses?

Primera mirada: el **marge brut** és positiu? Si ho és, vol dir que el negoci en si mateix funciona, venem la nostra cartera de productes per més del que ens costen.

Si la resposta fos negativa, en una segona anàlisi podríem separar vendes i aprovisionaments per línies de negoci, però la pregunta principal continuaria sent la mateixa: hi ha marge brut positiu? Venc el que produeixo a cada línia a més del que em costen els elements que utilitzo per produir-los?

Segona mirada: té capacitat el marge que obtinc de les vendes per carregar amb tots els costos d'operació, inclosos els proveïdors externs? La resposta serà positiva si el **benefici net** és positiu.

En aquest cas el nostre mercader voldrà saber a més a més la proporció entre els beneficis obtinguts i les vendes realitzades, el **marge net**. El resultat és una formula molt senzilla que ens donarà quin percentatge de la quantitat generada per les vendes es converteix en benefici.

$$\text{MargenNeto} = \frac{\text{BeneficioNeto} \times 100}{\text{Ventas}}$$

És negoci per si mateix o una externalització amb pretensions?

Una mesura important per entendre la fragilitat o la solidesa del negoci és el seu grau de dependència respecte al seu principal client, grup de clients de comportament similar o distribuïdor. Per aproximar-ho primer calcularem el percentatge que representa sobre el total de vendes.

$$\text{Dependencia} = \frac{\text{Ventas al Principal Cliente o Distribuidor} \times 100}{\text{Ventas}}$$

Un percentatge superior al 70% és un perill directe i immediat. El client o distribuïdor tindrà sobre nosaltres poder de monopsodi (monopoli de compres) i podrà reduir el marge net al mínim... i fins i tot fer-nos treballar a pèrdues. És a dir, l'excedent serà molt fràgil davant del poder d'un únic client o distribuïdor.

El benefici surt del negoci o descapitalitza l'empresa?

Quant representen els ingressos extraordinaris sobre benefici abans d'interessos i impostos? Són una part substancial? No estaran maquillant un marge brut negatiu o molt escàs? Si fos així, en realitat estaríem davant d'una empresa en pèrdues que està venent immobilitzat per tapar forats i fingir una rendibilitat que no té a costa de descapitalitzar-se, segurament venent locals, maquinària, etc.

Estem davant d'una empresa finançaritzada?

A cada bombolla especulativa reapareix la *pesta* de la finançarització. Les empreses maximitzen caixa, fins i tot venent per sota de cost, per dedicar els diners comptants i sonants a l'especulació a curt termini i millorar el benefici abans d'impostos.

El primer senyal d'això, mentre el negoci especulatiu funciona, és que el BAI és molt més gran que el BAII, és a dir, que el balanç financer és el que produeix bona part dels beneficis totals.

No obstant això, cal tenir alguna cosa més en compte. Fonamentalment tenim dues vies d'ingressos financers: els dividends distribuïts per les empreses participades i els ingressos deguts a especulació a la borsa, dividends de cotitzades i productes financers. Així que per calcular el grau de finançarització restarem els dividends de les participades del balanç financer.

$$\text{GradoFinanciariización} = \frac{(\text{IngresosFinancieros} - \text{DividendoParticipadas} - \text{GastosFinancieros}) \times 100}{\text{BeneficioNeto}}$$

Un resultat del 50% ens indicaria que el benefici que l'empresa obté venent els productes és igual al que obté jugant a invertir i especular. Però no cal que sigui tan gran perquè se'ns encenguin els llums vermells.

En general amb què sigui superior al 10% haurem de mirar una mica més profundament en els números. Perquè si el benefici financer és rellevant i és degut a dividends d'accions comprades a la borsa, inversions a curt, productes financers complexos, accions borsàries, especulació en matèries primeres, etc. estarem davant d'una empresa finançaritzada i per tant fragilitzada. És molt possible que els mateixos processos productius i els preus s'hagin deformat i supeditat ja a la maximització del joc especulatiu.

Però què passa quan el balanç financer salva els resultats no pas per èxits especulatius sinó per l'efecte de les participades? En aquest cas ens hem de preguntar si estan relacionades o no amb el negoci de l'empresa, si també són els seus clients o proveïdors. Si fos així, el resultat no seria negatiu per a la solidesa de l'empresa. Al revés, estaríem davant de la manifestació comptable d'un grup industrial que està en un incipient procés de maduració.

Si, per contra, les inversions en altres empreses no estan relacionades amb l'activitat, el que tenim és un patrimoni molt sòlid adossat a una empresa que, en principi, no hi té res a veure. En una empresa normal, una situació així portaria a la creació d'una nova societat encarregada de gestionar aquest patrimoni en accions la mateixa existència de les quals reduiria riscos al propietari.

En el cas de les cooperatives i els petits projectes és diferent. A Espanya, les cooperatives de treball perden el tractament fiscal si tenen més del 10% d'una altra empresa. Si l'empresa en qüestió està integrada en el procés productiu o serveix per expandir el seu negoci principal, la llei fiscal permet participacions de fins al 20%. Així que la pregunta es planteja des del moment mateix en què s'avalua participar o no en una nova empresa: la cooperativa pot crear nous productes per vendre a les seves participades o fer conjuntament aprofitant la proximitat?

l en cas de tenir pèrdues...

Si l'empresa està en pèrdues, el nostre mercader anirà corrents a buscar on es produeixen. El seu primer instint serà determinar ràpidament si les pèrdues es deuen a la pròpia dinàmica del negoci -la primera cosa que va comprovar- o si són conjunturals, és a dir si es deuen a despeses extraordinàries o despeses financeres. Si fossin degudes a despeses extraordinàries, el problema pot ser conjuntural o producte del tancament d'una línia de negoci no rendible. Caldria indagar més, però en principi no ha d'indicar una empresa fràgil o un negoci en problemes. Si l'origen de les pèrdues estigués en les despeses financeres -devolució de crèdits- el nostre mercader es llançarà sobre el balanç per determinar per quant durarà la càrrega, si és sostenible l'aparent excés d'endeutament i com sortir de l'ofec. Si per contra les pèrdues es produïssin al nucli del negoci, el diagnòstic es concentraria al voltant de tres grups de preguntes:

- Es poden augmentar les vendes o és que simplement no hi ha demanda suficient i accessible pel que ofereix l'empresa?
- Els marges són massa escassos per suportar els costos? Poden augmentar pujant preus sense perdre massa clientela? Poden millorar-se reorganitzant la feina o aplicant alguna tecnologia concreta? Seria rendible invertir en aquesta nova tecnologia? En quin termini?
- Les despeses generals són una càrrega massa pesada per al conjunt? Es poden reduir?

Com veiem, totes les preguntes del mercader s'orienten a recuperar o millorar marges i reduir costos. Això significa deixar de fer servir recursos materials i hores de treball. Així, doncs, en una cooperativa de treball als tres grups de preguntes anteriors s'uneix una quarta: a què dedicarem l'excedent d'hores i recursos guanyats amb la reorganització?

La rendibilitat

Després de veure els resultats de l'exercici, el vell mercader no es pot quedar satisfet. Per a ell, les seves empreses no són més que les fustes del seu capital. El que li importa no és només que produeixin beneficis, sinó que produeixin prou per justificar que va dedicar el seu capital a ella i no a cap altre empremtoria.

Així que el primer que calcularà és la rendibilitat del seu capital, és a dir, la relació entre els beneficis que produeix i l'actiu invertit, actiu que trobarà el balanç de situació.

$$Rentabilidad = \frac{ResultadoNeto \times 100}{Activo}$$

L'objectiu del nostre mercader és millorar o si més no sostenir la seva rendibilitat. Així que quan baixin les vendes, en previsió d'una caiguda del resultat net, el nostre mercader o el seu encarregat tindran per reflex immediat reduir l'actiu: fer efectius els deutes de tercers davant de l'empresa com més aviat millor, reduir inventaris i matèries primeres emmagatzemades, etc.

El gestor modern tindrà aquest impuls en tot moment i no només a l'avantsala d'una crisi. El seu objectiu permanent és fer atractiva l'empresa a grans capitals a la recerca de col·locació. Amb la consigna de maximitzar el valor de l'accionista buscarà mantenir l'actiu en mínims. D'aquí la introducció del *just in time* i la reducció fins a l'anecdòtic dels magatzems que durant tres dècades es va imposar a la logística mundial... Almenys fins que les conseqüències de la guerra comercial, unides després a la pandèmia de Covid i a la guerra d'Ucraïna, van demostrar fins a quin punt la reducció radical d'estocs de components i matèries primeres fragilitzava no ja només a empreses concretes, sinó a cadenes productives mundials senceres com és el cas de l'automoció.

A més, la rendibilitat del capital us servirà de referència a l'hora de demanar crèdits i finançar-se. Des del punt de vista de l'empresa clàssica, és perillós endeutar-se

amb un tipus d'interès superior al de la rendibilitat del seu propi capital, perquè en aquest cas, la rendibilitat del capital que afegeix al de l'empresa és menor que la rendibilitat que es pot esperar. És igual en una cooperativa de treball, associació o projecte social? No i per raons de pes.

L'objectiu de tot projecte sense ànim de lucre és satisfer una necessitat i ser viable i en alguns casos ampliar el patrimoni comú, no maximitzar la rendibilitat de les inversions acumulades –construint per exemple bons espais de treball o escoles bressol als pobles- ens porta a que una part important de l'excedent s'acumuli a l'actiu en forma d'immobilitzat. La liquidarem o la col·locarem en una societat patrimonial que ens la llogui a *posteriori* només per millorar un indicador només útil per atraure uns inversors que no busquem?

Per això, com més gran, més madura i sòlida sigui una cooperativa de treball, una associació sense ànim de lucre o una fundació, menor serà en general la seva *rendibilitat*... encara que els excedents generats per les seves activitats al mercat siguin amplis.

Vol dir això que no s'han d'aplicar criteris de rendibilitat en cap cas?

Generalment en projectes socials que no tenen dimensió mercantil, és a dir, que no venen res, no. I per descomptat, en gairebé cap cas, té sentit fer-ho de l'organització com un tot. Cap cooperativa de treball no ho pot fer sense desvirtuar-se, i cap associació, cooperativa de treball o fundació competirà per atraure capitals com si pogués emetre o vendre accions.

Una altra cosa són les línies d'activitat concretes, els productes i els serveis que s'ofereixen al mercat. Aquestes activitats gairebé sempre estaran finançades amb recursos propis. Té tot el sentit del món que en considerem la rendibilitat com a part de l'anàlisi.

La qüestió és que encara que la rendibilitat sigui baixa, moltes vegades n'hi haurà prou que un producte no generi pèrdues -o fins i tot que generant pèrdues siguin petites- perquè estigui justificat el seu manteniment en catàleg per tot un seguit de raons que poden incloure des del desenvolupament personal dels seus membres a l'impacte social del producte.

Quan en una empresa de capital una línia de treball té una rendibilitat insuficient, es tanca o redueix, de manera que es retallen les hores pagades i per tant costos generals a costa d'acomiar treballadors o reduir-los la jornada. En un projecte social que té com a objectiu crear ocupació en una zona deprimida o inserir laboralment col·lectius amb dificultats especials, per exemple, la decisió de mantenir una àrea poc rendible pot ser perfectament racional si no hi ha alternatives clares per ocupar les hores de treball que aquesta línia de baixa rendibilitat empra. Fins i tot per a una cooperativa de treball i per a moltes societats laborals, la rendibilitat està supeditada a no reduir el nombre de membres contractats ni el seu benestar.

En una organització d'aquest tipus si s'opta per fer estalvis per augmentar la rendibilitat global, especialitzant-se en els segments més rendibles en comptes de mantenir l'activitat a curt i diversificar cap a noves apostes a mitjà termini, és gairebé segur que el resultat serà una pèrdua de qualitat de vida de tothom.

El finançament, els comptes i els seus dialectes

La comptabilitat és un llenguatge. És la llengua de la sostenibilitat i la rendibilitat dels projectes. Un idioma universal que com tots, té els seus dialectes i els seus argots perquè no tots els projectes tenen els mateixos objectius.

Cada necessitat particular porta a fer-se preguntes molt específiques que es poden respondre amb indicadors construïts a partir dels comptes. Vegem-ne un parell d'exemples.

Les Start-ups i l'EBITDA

Pensem amb el famós EBITDA que ara està tan de moda. En realitat, no és per a nosaltres. És un resultat que utilitzen típicament els financers i el capital risc i que calcula el Benefici Net sense comptar les despeses d'amortització, en teoria per avaluar la dinàmica del negoci neta dels costos d'inversió en maquinària i immobilitzat.

Per què ho usen? Quina utilitat pot tenir? Perquè és la manera d'avaluar si un negoci molt capitalitzat que es manté en pèrdues durant anys de manera intencionada està construint un monopoli que al final serà rendible. És a dir, serveix per mesurar si una start up segueix el camí cap a unicorn.

Això obeeix a la lògica de la col·locació de grans borses de capital en negocis de capitalització gegantina. És el que fan els anomenats unicorns d'Internet, des de Google o Amazon fins a Uber o Zalando, per exemple. Inverteixen masses gegantines de capital -les amortitzacions de les quals pesen com una llosa sobre resultats durant anys- per crear barreres d'entrada a la competència.

Qui invertiria quantitats brutals per superar un negoci ja establert que no dóna beneficis? Grans fons que tenen l'esperança de veure's amb un monopoli rendible a deu anys vista. Com avaluen si el negoci és rendible i deixarà bons marges d'aquí uns anys? Eliminant del càlcul les amortitzacions. Per això la moda de l'EBITDA.

Si l'EBITDA és útil com a resultat d'un negoci, és perquè el negoci consisteix a generar un monopoli a través de l'ocupació intensiva de capitals. Per a tota la resta, des de la perruqueria del barri al diari en línia, l'EBITDA confon i porta a menystenir costos que poden arribar a fer insostenible l'activitat de l'empresa... sense que aparegui cap fons especulatiu per injectar-li recursos.

La rendibilitat social als comptes de resultats

Però no només les start ups i el capital risc han assajat les pròpies mesures de rendibilitat a partir dels comptes de les empreses. El sector social també ha desenvolupat indicadors propis, gairebé sempre intentant apropar la rendibilitat social dels projectes.

Com mesurem la rendibilitat social d'un projecte? Normalment a través de l'impacte mesurat en necessitats ateses, cosa que té a veure poc amb la comptabilitat, que només registra intercanvis econòmics monetaris o monetaritzables. Però no falten intents d'objectivar l'impacte dels projectes d'impacte social en termes monetaris, encara que varien en funció de l'objectiu que volen mesurar i cap no ha obtingut un consens global.

No obstant això, hi ha eines interessants. Les cooperatives de treball sense ànim de lucre agrupades a l'associació europea Communalia.eu han desenvolupat per exemple una forma de mesurar el guany social de les seves activitats fora de mercat (donacions, activitats de suport a la comunitat on treballin, etc.) que financen amb una reserva específica per a la qual elaboren un compte de pèrdues i guanys i un balanç de situació propi que utilitzen de manera indicativa.

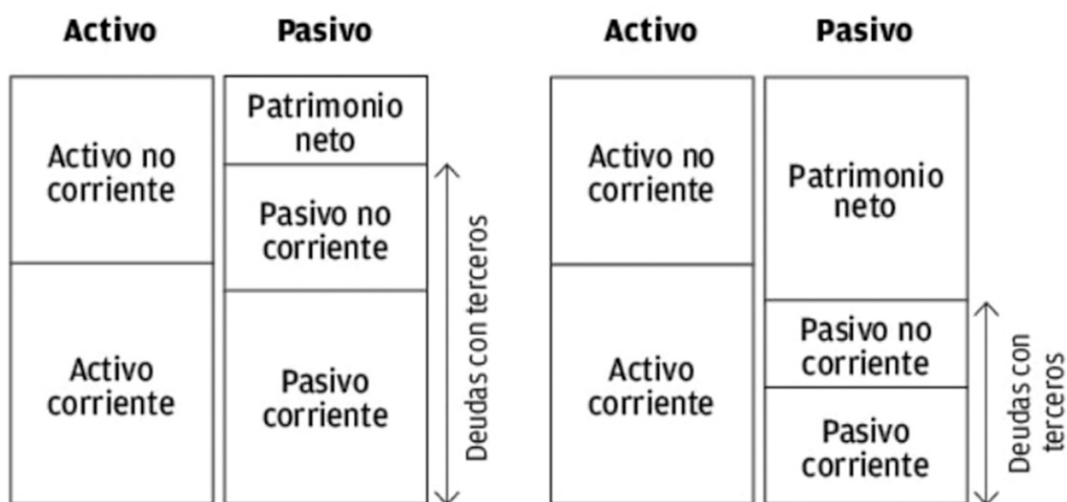
Així com la idea de base dels comptes de l'empresa és que res no és de l'empresa perquè tot ho deu als socis o a tercers, la comptabilitat social de la reserva cooperativa es gestiona com si fos una empresa pròpia el propietari de la qual és la societat.

1. Es calcula l'impacte en els termes més realistes, directes i concrets possibles en relació amb els objectius. El nostre projecte de suport educatiu va millorar un 30% els resultats d'un grup de joves estudiants respecte a la mitjana del mateix grup els cinc anys anteriors? Això és concret i mesurable. El nostre projecte de foment de l'emprenedoria va donar peu a la creació de 8 llocs de treball? Fantàstic, una altra dada concreta.
2. Mesurem el cost econòmic de la millor alternativa disponible per aconseguir el mateix resultat. Quan costa pagar les classes de reforç necessàries per millorar un 30% l'exercici dels alumnes? Quant va costar cada lloc de treball creat efectivament en l'últim pla de creació d'ocupació?
3. Comptarem com a ingressos socials de l'activitat aquesta valoració i com a aprovisionaments les despeses lligades directament al desenvolupament de l'activitat. S'adjudicarà a més de manera realista una certa part de les despeses generals a aquestes activitats. I com que la reserva social té reflectida en la comptabilitat de cada cooperativa els seus propis ingressos extraordinaris (donacions de tercers), balanç financer etc., elaborem un compte de resultats i un balanç social específic.
4. Que finalment s'analitzarà amb un aparell similar al que hem utilitzat en aquests apunts.

4. LA DIMENSIÓ FINANCERA BÀSICA: COM SER BONS PAGADORS I COM EVITAR IMPAGAMENTS

La relació entre actiu i passiu

Continuem traient suc al balanç. Al següent exemple comparem dues empreses amb la mateixa estructura d'actius: disposen dels mateixos recursos. Tot i això l'estructura dels seus passius són molt diferents. A la primera, una de les que dirigeix el consultor de què parlàvem abans, el passiu és molt més gran que el patrimoni net -el que pertany als socis- mentre que a la segona són iguals.



Això significa que la primera empresa sosté la seva activitat mitjançant crèdits mentre que a la segona l'aportació dels socis és tan important com els deutes adquirits. Si les coses comencessin a anar malament, algú que ara prestés a la primera empresa hauria de fer valer els seus drets de cobrament davant de molts més deutors. Tindria més possibilitats d'impagament i de retards. La segona empresa és més solvent.

Resultat per a cooperativistes: l'empresa dirigida pel consultor serà un client més arriscat amb qui probablement tinguem més problemes a l'hora de cobrar si les coses li van malament o és adquirida per una companyia més gran.

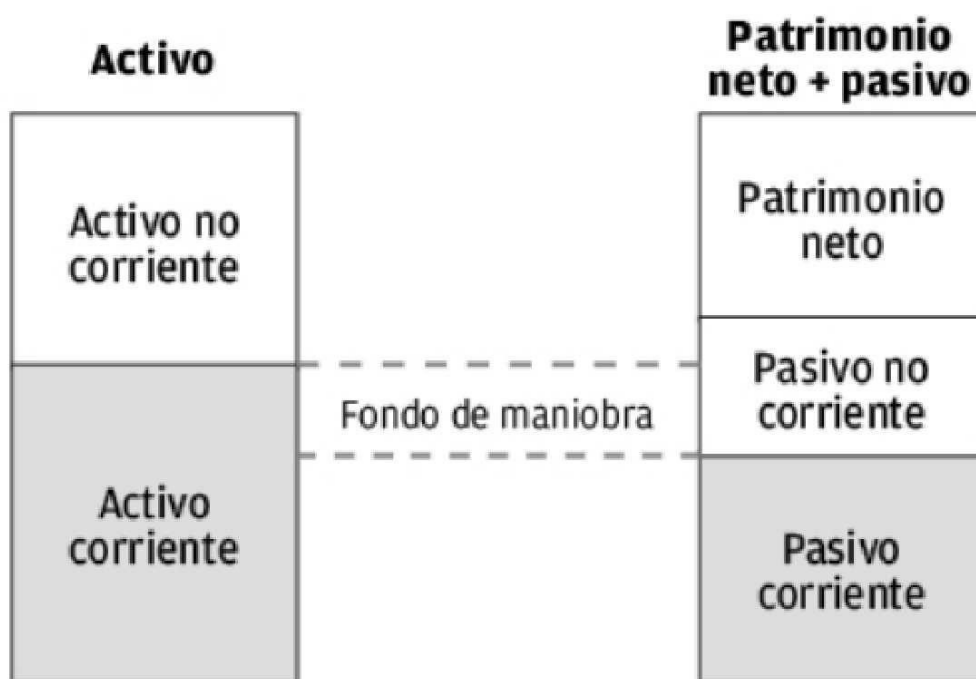
Quins llindars concrets solen considerar-se solvents en l'estructura del passiu? El nostre mercader segurament exigiria un 50% de patrimoni net, si més no, abans de prestar. El nostre consultor segurament recomanaria créixer a crèdit ràpidament reduint el pes del patrimoni net fins a un 30% o fins i tot a menys, segons l'activitat i el dinamisme de l'empresa.

És sempre interessant repassar el passiu de qualsevol client corporatiu. Podem sol·licitar-ho al registre mercantil. És a dir que quedem al final de la cua del concurs de creditors.

Moltes de les pràctiques comptables habituals es fonamenten en la necessitat de les empreses de poder mostrar solvència davant dels bancs. Per exemple: convertir els préstecs de socis en ampliacions de capital perquè passin a formar part del patrimoni net; incorporar en balanç només el balanç d'IVA a pagar com a deute en comptes del repercutit; pagar les nòmines un parell de dies abans de final de mes per reduir els deutes amb treballadors que apareix als balanços que, generalment, se'n fan un dia; etc.

Per contra, a moltes cooperatives de treball petites el patrimoni net suposa pràcticament la totalitat del passiu. És irracional per a la mirada del mercader o el consultor, però sens dubte, la millor i més sòlida garantia d'independència i solidesa que poden tenir.

Primera aproximació a la tresoreria: el fons de maniobra



El fons de maniobra és la diferència entre l'actiu corrent i el passiu corrent. És a dir, entre allò que esperem cobrar a curt termini i allò que hem de pagar en aquest període.

Així que si el fons de maniobra és negatiu... tindrem problemes de liquiditat a curt termini. Tot i que no només en aquest cas. Un fons de maniobra positiu però relativament escàs no serà suficient per evitar-nos els retards en pagaments si el temps que triguem a cobrar una venda i el temps en què se'ns exigeixen les factures de proveïdors no van compassats. O simplement si la producció és estacional i acumulem totes les compres de l'any en una data però les vendes al llarg de l'any.

Per tal de reduir la necessitat del fons de maniobra -i a les empreses finançades, especular en el temps intermedi entre cobraments i pagaments- els departaments d'administració intenten pagar les seves factures a proveïdors en un termini més gran que el que exigeixen als seus clients.

Les organitzacions socials però també les petites empreses i cooperatives autofinançades, aquelles que mai no van tenir problemes de tresoreria ni dificultats per afrontar pagaments, es poden veure en un compromís quan es realitza una inversió forta com comprar un local o renovar una màquina. Aleshores es redueix el disponible i per tant l'actiu corrent.

5. PRODUCTES FINANCERS BÀSICS: PER A QUÈ SERVEIXEN I PER QUÈ ELS NECESSEM

Com recuperem liquiditat sense empitjorar encara més la capacitat de pagament a curt termini? Normalment recorrent a un crèdit a llarg termini, almenys parcialment. El passiu corrent no varia, augmenta el passiu no corrent i el disponible augmenta en la mateixa quantitat que el crèdit rebut. Resultat: es recupera fons de maniobra. Acabem de realitzar la nostra primera gestió financera de presència. Però és clar, no sempre la millor solució serà un crèdit a llarg termini. De fet, hi ha tota una sèrie de productes financers a mida de les necessitats de les empreses, les organitzacions socials i les cooperatives que cal conèixer per poder millorar la gestió del nostre projecte.

5.1 Alguns productes orientats a la gestió de tresoreria que no solen tenir en compte els projectes ciutadans i socials

Línia de crèdit

És una quantitat de diners que una entitat financera posa a la disposició d'una organització durant un període de temps. A diferència del préstec, el client no rep la quantitat total a l'inici de l'operació, sinó que en podrà anar disposant segons la necessiti. L'avantatge que ofereix és que el client només pagarà interessos per la quantitat de diners realment usats, encara que normalment s'ha de pagar també una comissió pel saldo no utilitzat.

Factoring

Al factoring, cedim un dret de cobrament (una subvenció, una factura acceptada per un client, etc.) a una entitat financera a canvi d'una quantitat de diners menor (la suma de la factura menys el descompte). És una manera de convertir un actiu en liquiditat, és una eina especialment útil per acudir en socors de la nostra tresoreria.

Confirming

És l'invers del factoring. Amb el confirming l'entitat financera, un cop confirmem una factura, ofereix als nostres proveïdors cobrar per endavant amb un descompte. No sol ser gaire atractiva per a projectes puntuals ni per a organitzacions socials, perquè en realitat té sentit en el marc d'una activitat i relació amb els clients

continuada perquè en aquest cas podrem negociar amb els proveïdors descomptes superiors al cost del finançament.

Leasing i rènting

Leasing i rènting són alternatives a la compra. Si en comptes de comprar un equipament optem per aquestes formes d'arrendament financer/lloguer, el que figurarà a la nostra comptabilitat serà una despesa corrent així que el nostre actiu immobilitzat no creixerà. Són de molta més utilitat en empreses que persegueixen la rendibilitat (que decreix si augmentem l'actiu) que en organitzacions i projectes socials que no han de justificar sobre la seva rendibilitat l'accés a recursos.

5.2 Productes d'inversió creats des de la lògica de les iniciatives socials i ciutadanes

Inversió Socialment Responsable (ISR)

Són una manera de rendibilitzar els actius financers d'una organització de manera que a més produeixin un impacte social i mediambiental positiu. Hi ha una àmplia varietat: des de bons verds fins a fons especialitzats en la lluita contra la pobresa, el desenvolupament de serveis bàsics (aigua, electricitat, etc.) o l'impacte social (inversió en empreses socials de diferents tipus). L'ONU publica una sèrie de guies introductòries¹ que és molt recomanable llegir.

¹ <https://www.unpri.org/investment-tools/introductory-guides-to-responsible-investment>