

Fundació Seira

Solucions a l'accés al finançament per a les empreses de l'economia social i cooperatives

– Manual 4



Índex

1.	Agraïments i fonts bibliogràfiques.....	3
2.	Introducció	4
	Què és la "Cooperació"?	4
	Què és el Finançament?	5
	Conclusions	5
3.	Solucions al finançament.....	7
	3.1. Política financera de l'empresa.....	7
	3.2. Entitats i instruments financers	12
	3.2.1. Banca Comercial o Minorista	12
	3.2.2. Altres fonts de finançament en l'economia social i cooperativa	15
4.	Conclusions.....	17

1. Agraïments i fonts bibliogràfiques

El treball que presento es basa en una enquesta realitzada per la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya i el seu posterior anàlisi de dades recollides del 21 de gener al 14 de febrer de 2014. Així com en l'estudi realitzat en novembre de 2012, "[Realitats i reptes del cooperativisme del treball](#)", sota la direcció de la [Fundació Seira](#) i que es basa en una enquesta i el seu anàlisi de les dades entre l'any 2009 i 2010.

També, cal indicar que s'han extret algunes seccions del llibre "[Nuevas tendencias en Financiación Empresarial](#)" de la revista de Cotabilidad y Dirección, Volum 12, año 2011.

Part de les reflexions aquí expressades són fruit de la reunió de treball convocada per la Fundació Seira el 26 de març de 2014. Aquesta va ser una de les diferents trobades entre les entitats financeres de la [Xarxa Financoop](#), i la Direcció General d'Economia Social i Cooperativa i Treball Autònom, per reflexionar sobre la problemàtica del finançament en el sector cooperatiu i les seves possibles solucions.

Així mateix, s'ha tingut en compte els [Manuais de Finances](#) editats per la Fundació Seira i la Xarxa Financoop entre l'any 2011 i 2013 sobre instruments financers a l'economia social i cooperativa.

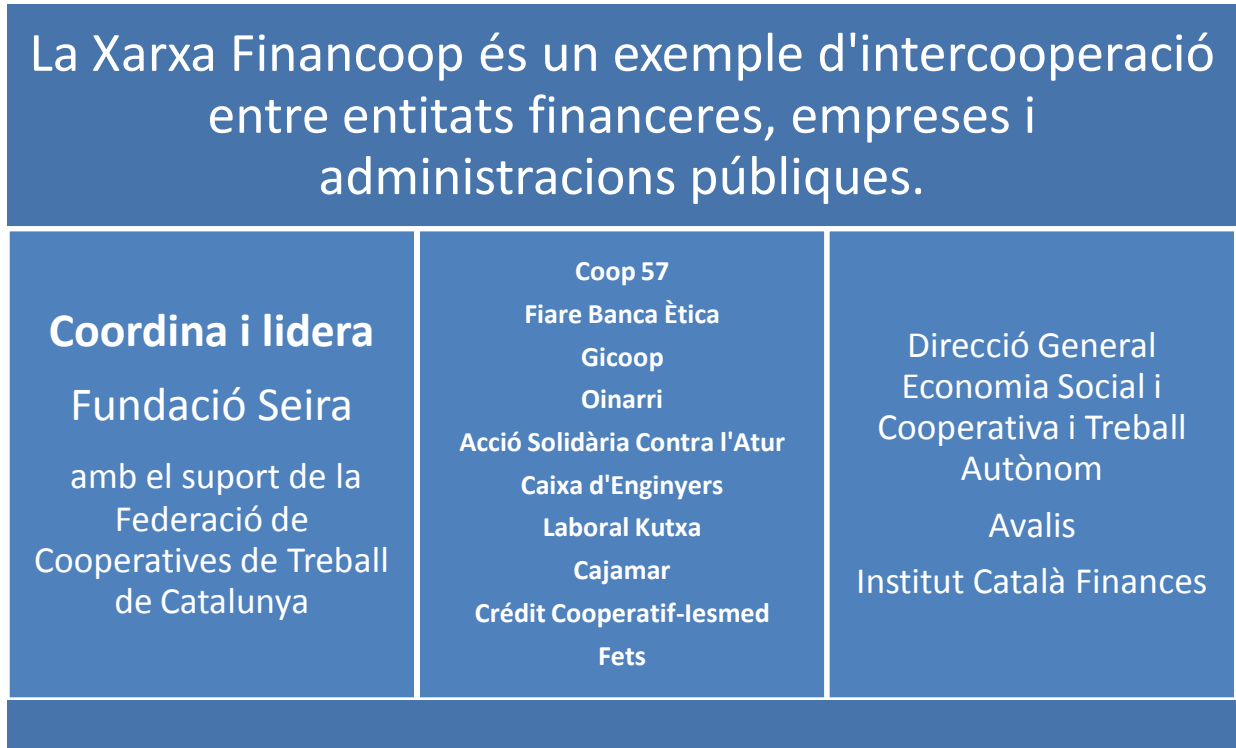
Vull agrair l'esforç i dedicació de totes les persones que han participat en l'aportació d'idees per fer possible aquest manual i, sobretot, pel seu treball constant per intentar millorar la cultura financera de les empreses de l'economia social i cooperatives.

Joana Gómez
Directora de la Fundació Seira

2. Introducció

El finançament empresarial s'ha convertit en un dels elements claus de gestió de les empreses. Però abans d'entrar a analitzar els factors que han provocat la dificultat d'accés al finançament per part de les empreses de l'economia social i cooperativa, és important entendre que és el "Finançament" i la "Cooperació".

En el marc de la Xarxa Financoop, conjunt d'entitats financeres de l'economia social i cooperativa, amb la presència de la Direcció General d'Economia Social i Cooperativa i Treball Autònom, es reflexiona sobre aquests dos conceptes arribant a diverses conclusions.



Què és la "Cooperació"?

La cooperació és una forma de respondre a Com gestionar els recursos d'una empresa o projecte, en la consecució d'una missió (per què) i uns objectius (què):

- Alinear interessos individuals i col·lectius
- Compartir recursos i establir sinèrgies per assolir els objectius comuns.

Avantatges de la Cooperació

- La suma d'esforços i capacitats multiplica els resultats
- Objectius més ambiciosos

- Complementarietat
- Compartició de riscos
- La cooperació és necessària per accelerar el creixement i arribar a consolidar-se amb el temps

Dificultats de la Cooperació

- Cal eliminar els prejudicis sobre la idea de la "competència" i "predomini dels objectius individuals per sobre dels comuns"
- Generositat: prioritzar el fet de donar, per així rebre i la capacitat de perseguir els objectius comuns alineant-los amb els individuals
- Temps: la cooperació necessita d'un procés d'aprenentatge, i per tant, de respecte a un mateix i l'entorn.

- Presa de decisions més lenta, perquè requereix d'un lideratge participatiu.
- La cooperació és una estratègia a mig i llarg termini.
- No existeix el fracàs en l'intent, perquè és part del camí d'aquest procés d'aprenentatge de la cooperació. La intenció i la voluntat permanent i constant en el temps porta a aconseguir la cooperació.
- Independència i autonomia de cadascuna de les parts implicades. El procés requereix d'entitats i persones madures que participin i cooperin, però des de la plena autonomia, des del respecte als seus propis interessos individuals. Si no fos així, es cauria en la subordinació o dominació, entrant en jerarquies contràries al procés de cooperació.
- Costos financers
- Manca de planificació financera pot provocar que no s'optimitzin els recursos per assolir els objectius. En aquest cas, el finançament suposarà una despesa que repercutirà de forma negativa en el compte de resultats, i no en una inversió que porti a l'increment de benefici a mig i llarg termini.
- Manca de garanties: la persona o projecte no és capaç de transmetre la suficient confiança en el sistema financer
- Productes financers o bancaris no adequats a les necessitats de les empreses.
- La necessitat d'independència per arribar a acords en benefici d'ambdues parts. L'excessiva dependència bancària comporta la incapacitat de l'empresa a negociar amb el banc i establir acords en favor del seus propis interessos i alhora comuns.

Què és el Finançament?

- El finançament no és una finalitat per ell mateix, sinó que és un mitjà per aconseguir els objectius personals i empresarials.
- S'entén el finançament no només com diner, sinó com tots aquells recursos que posa a disposició l'entitat prestadora a l'empresa, com poden ser comercials, operatius, professionals, financers, etc.
- Finançament no és aconseguir diners en un moment puntual per resoldre una necessitat concreta, sinó que és la capacitat d'assegurar-se els recursos, financers i no financers, contínuament en el projecte d'empresa.

Avantatges del Finançament

- El finançament en la consecució dels objectius empresarials permet millorar els resultats en quant a temps i creixement, és a dir, abans i més lluny.

Dificultats del Finançament

- Risc
- Acceptar condicions i exigències que interposa el prestador

Conclusions

- **Cooperació** és la capacitat d'expandir-se i créixer individualment, mitjançant l'establiment d'acords i aliances amb l'entorn, aconseguint un major impacte social de la missió, respectant el temps d'entesa i aprenentatge d'una mateix i dels altres, en el bé propi i comú.
- El **Finançament** són els recursos a través dels quals les persones i empreses assoleixen els seus objectius, impulsant un creixement més ràpid, viable econòmicament i amb major impacte social en la seva missió. Per a això, s'han d'establir acords amb les entitats prestadores que beneficiïn a les dues parts. Això requereix un procés d'aprenentatge, descobriment i transparència, d'enteniment.

D'aquests dos conceptes i la seva definició s'estableix la similitud i la necessitat d'encaixar els dos, Cooperació i Finançament, en qualsevol projecte personal, professional o empresarial, si es vol aconseguir amb èxit el creixement i l'expansió:

- **Independència:** entesa com la capacitat de decidir lliurement i respectar els interessos

propis sense sotmetre's a altres interessos aliens.

- **Negociació, aliances:** la capacitat d'unir interessos individuals en els objectius comuns. Arribar a acords que respectin els interessos individuals de cadascuna de les parts i l'assoliment d'un objectiu comú.
- **Temps, respecte:** tant la cooperació com el finançament impliquen un procés d'aprenentatge i enteniment, d'un mateix i de l'entorn.
- **Transparència:** entesa com la necessitat de donar a conèixer els propis objectius i valors i posar-los a disposició dels altres.
- **Confiança:** seguretat en la pròpia capacitat d'actuar de la manera adequada i també seguretat en la capacitat dels altres.

La capacitat de les persones i les empreses de **cooperar** amb l'entorn (entitats financeres, competidors, clients, proveïdors, administracions públiques, etc.), sempre des de la **independència**, respectant el **temps** i procés d'aprenentatge i enteniment, donant **transparència** als propis valors i competències i transmetent **confiança** en la mesura que es confia en un mateix, **és la clau que obre les portes del finançament**

3. Solucions al finançament

Un cop definides les bases de l'accés al finançament, primer com un **procés d'enteniment de la pròpia empresa en el temps** i no com un moment puntual en el que s'aconsegueix diners; i segon, com l'establiment de la **necessitat de cooperació en l'entorn per poder accedir-hi**, en un procés de creixement i d'expansió, podem entrar en l'anàlisi dels factors que han provocat la dificultat de finançament de les empreses.

En aquest procés d'apropament i enteniment entre empreses i entitats financeres, és necessari conèixer la realitat de cadascuna d'elles i així poder establir els mecanismes de millora. Per això analitzarem i establirem millores per part de:

- 3.1. Les Empreses,
- 3.2. Les Entitats financeres (com a fonts de finançament) i,
- 3.3. El sector financer (contextualitzat en el entorn polític, social, econòmic i financer).

3.1. Política financera de l'empresa

Tot i que existeixen empreses d'economia social amb un alt nombre de treballadors, en general, podem afirmar que les empreses de l'economia social són de reduïda dimensió, cosa que els aproxima a les petites i mitjanes empreses i, fins tot, a microempreses. En aquest punt, parlarem la política financera de l'empresa tenint en compte la dimensió, i per tant considerant que la problemàtica de l'empresa cooperativa és la mateixa que la de les petites i mitjanes empreses.

Aquests són els diferents conceptes del compte de resultats i del balanços de situació, que ens ajudaran a assolir l'equilibri econòmic financer en la que es basa el finançament:

- Estructura del capital
- Proporció de deute a curt i llarg termini
- Despeses financeres
- Nivell de liquiditat
- Finançament del circulat
- Planificació empresarial

3.1.1. Estructura del capital

Quan parlem d'estructura del capital d'una empresa ens referim a la proporció entre els fons propis i el deute en el passiu del balanç.

Segons la documentació estudiada, l'estructura de finançament presenta uns nivells d'endeutament elevat. Els recursos propis representen un 31% de l'actiu total de les cooperatives per l'exercici de 2007, i en el cas de les PIME catalanes aquest percentatge puja fins a un 38% el mateix any.

La dada positiva és que aquest **percentatge de capitalització** és superior al que tenien les cooperatives en anys anteriors, i en els darreres tres anys s'han mantingut en un 40,7%.

Aquesta és una ràtio que les entitats financeres han anat variant i incrementant l'exigència de capitalització en les seves valoració de *scoring* de l'empresa. Les entitats financeres abans de la crisi del sector financer (any 2007), valoraven de forma positiva un percentatge de capitalització superior al 15% del passiu total, i en aquests darreres anys, s'ha incrementat de forma positiva un ràtio de capitalització superior al 35-40%

Però el més important d'una empresa són les seves decisions de inversió, les de finançament també, però subordinades a les primeres. La inversió és el motor d'una empresa, és allò que generarà rendiment futur. El valor de l'empresa és la seva capacitat d'obtenir rendiments futurs a partir d'aquests actius. **L'empresa val allò que podrà generar de beneficis en el futur.**

Informació extreta de la Revista de Contabilidad y Dirección, Volum 12, any 2011, pp. 11-32

Però és necessari dissenyar el balanç adequat i ideal de l'empresa en cada moment, tant actius (inversions), com passius (finançament), per tal que perduri en el temps. I que pugui permetre, no només accedir al finançament puntual de la inversió, sinó també continuar mantenint el finançament circulat que es renova periòdicament, analitzant aquesta

evolució en el temps dels balanços de situació i dels comptes de pèrdues i guanys.

Així mateix, hi ha una altra sèrie de variables que afecten a l'estructura ideal d'un balanç com ara és el cost del capital de l'empresa, les conseqüències de l'endeutament (alçament), l'efecte fiscal del deute, etc.

3.1.2. Proporció del deute a curt i llarg termini

Informació extreta de la Revista de Contabilidad y Dirección, Volum 12, any 2011, pp. 11-32

En aquest punt ens referirem a allò que els analistes financers anomenen la "Qualitat del deute". Sembla que si el nostre endeutament és de més llarg termini, serà de millor qualitat.

Segons dades de les enquestes, la proporció de deute a curt termini a les cooperatives és important. Aquest fet provoca tensions de tresoreria.

Una primera regla és la de finançar a llarg termini les inversions a llarg termini i finançar a curt termini les inversions a curt termini. Però existeix una matís, s'aconsella que per mantenir un balanç equilibrat, es financi a llarg termini les inversions a llarg i també alguna part de les inversions a curt termini. Així, part del deute a llarg termini financi part de les inversions a curt (actius corrents), el que s'anomena **fons de maniobra**.

Cada empresa ha de calcular el fons de maniobra necessari per no entrar en un procés d'insolvència a curt termini. I aquest fons de maniobra depèn del "període mitjà de maduració" o "cicle de caixa".

En definitiva, si bé és lògic que els actius s'ha de finançar amb endeutaments que tinguin terminis similars, no es pot obviar que un objectiu de la gestió financera de l'empresa és assegurar el pagament puntual de tots els compromisos adquirits. Per tant, la determinació de la proporció entre deute a curt termini i a llarg termini s'ha de fer amb l'objectiu de solvència, sobretot a curt termini.

3.1.3. Despeses financeres

Segons dades de les enquestes, el cost del finançament ha anat incrementant i per tant les despeses financeres també.

En aquest punt, cal destacar l'increment de despeses financeres que ha suposat per a les cooperatives i per a les PIMES en general, la obligació de contractar assegurances vinculades a les operacions de finançament que ha imposat la banca aquests darrers anys.

Es necessari controlar l'augment de les despeses financeres, i per assolir-ho **és necessari optimitzar els recursos financers i reduir la dependència bancària**. En aquest punt, és important la **gestió de l'estoc i dels terminis de cobrament de clients i els terminis de pagament de proveïdors**, amb la voluntat de disminuir el finançament bancari del circulat (segons dades 2011-2013 de la Federació de Cooperatives del Treball de Catalunya, FCTC, el 52,4% de les cooperatives paga als seus proveïdors fins a 30 dies i un 44,9 cobra dels clients entre 30-60 dies).

També és necessari **diversificar les fonts de finançament**, treballant en diferents bancs i instruments financers, disminuint d'aquesta manera la dependència bancària.

El 67,2% de les empreses cooperatives treballen només amb 1 o 2 bancs. Aquí podem comprovar la dependència financera. Així mateix, s'ha de fer notar que un número de bancs superior a 5, segon la facturació i el nivell d'endeutament, pot ser motiu de desconfiança cap a les entitats financeres.

3.1.4. Nivell de Liquiditat

La situació de liquiditat en les cooperatives i de forma general en totes les PIMES, s'ha anat deteriorant ràpidament com a conseqüència de la crisi del sector financer i la manca de recursos de les administracions. En els darrers anys, el finançament del circulat basada en les pòlisses de crèdit i línies de descompte d'efectes, ha estat substituïda per la banca en

préstecs liquiditat a través de convenis del Institut de Crèdit Oficial, ICO, a retornar en terminis molt curts. Aquesta situació provoca fortes tensions de tresoreria a les empreses.

La crisi de finançament en capital circulant per a les empreses és urgent i cada vegada pitjor, i en aquest punt on es necessari treballar en les solucions. És urgent que les empreses focalitzin la seva atenció en l'eficiència de l'actiu corrent, reduint els terminis en la gestió d'estocs i en tècniques de gestió del crèdit a clients.

3.1.5. Finançament del Circulant

Informació extreta de la Revista de Contabilidad y Dirección, Volum 12, any 2011, pp. 55-71

La majoria d'empreses reflexionen quan han de decidir sobre el finançament de l'actiu no corrent i no paren atenció al finançament del circulant, que en molts casos és més important, no només en la quantitat sinó també en complexitat.

És important destacar la **necessitat d'una correcta planificació financera que ens permeti quantificar amb la major exactitud les possibles necessitats financeres**. Un cop obtingudes, ens hem de centrar en el finançament del circulant i específicament en els productes que les entitats financeres posen a la nostra disposició per finançar la inversió en existència i clients, així com millorar el finançament que ens concedeixen els proveïdors.

La planificació financera intenta respondre a la pregunta de com evolucionen els estats financers d'una empresa en el temps i finalment conèixer si tenim tensions de tresoreria. Els tres documents claus en la gestió financera són el compte de resultats de previsió, el pressupost de la tresoreria de previsió i, finalment el balanç de previsió.

Una vegada definida la necessitat financera, hem de determinar com resoldre-la de la forma més eficient. Però abans de pensar en productes de finançament,

és útil tenir a la vista les dades bàsiques de l'empresa referents al compte de resultats i el balanç.

En primer lloc, s'ha de revisar el rendiment dels actius, si amb els actius de que es disposen es genera suficient benefici d'explotació. Els problemes poden ser no financers (producte, fixació de preus, costos excessius, poca productivitat, personal poc format, etc.).

En segon lloc, s'ha de veure el nivell d'endeutament actual, si és elevat respecte als fons propis, la proporció de passius automàtics com son els proveïdors, i la proporció de deute a llarg termini. Això ens donarà la foto del balanç i ens començarà a mostrar si part de la necessitat la podem resoldre amb l'augment del deute.

Es necessari tenir en compte que la nostra capacitat de retornar el crèdit és a partir del EBITDA (*acrònim de Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization; Beneficis abans d'interessos, impostos, depreciacions i amortitzacions que generem*), tot i que la realitat és que coneixem aquesta dada de l'any en curs, però la devolució del deute requereix anticipar el fluxos de la caixa futurs.

Amb aquestes dues dades estudiades a fons, ja podem anar revisant com solucionar de forma definitiva la necessitat financera.

El finançament del circulant ens ha de permetre mantenir el nivell d'existències que hàgim considerat per l'any següent, el finançament que desitgem atorgar als nostres clients i les facilitats que ens concedeixin els nostres proveïdors.

Existeixen diversos productes que en ajuden a resoldre la problemàtica del circulant, i l'elecció depèn del cost, la flexibilitat, el consum de capacitat d'endeutament i la gestió de la cartera de clients i proveïdors (forma de pagament i de cobrament i qualitat de la cartera).

Pòlissa de crèdit
Descompte d'Efectes
Factoring
Confirming
Comerç Exterior: finançament d'exportacions i d'importacions

Un dels errors que no hem de cometre amb aquests productes és l'ús de finançament a curt termini per finançar inversions a llarg termini, especialment les pòlisses de crèdit. Durant anys, les pòlisses s'han anat renovant contínuament sense necessitat de cancel·lar-les. Però a partir de la crisi de l'any 2008 i els problemes del sector financer, un gran nombre d'empreses han vist reduïdes o cancel·lades les seves pòlisses de crèdit. S'aconsella una planificació que pressuposi la seva cancel·lació i no assumir les renovacions tàcites.

Tampoc s'ha d'oblidar que una part de la inversió en existències és inevitable, que no podem disminuir el seu import sense posar en perill el servei al client. Per això, és fonamental mantenir un fons de maniobra positiu i suficient.

Un altre error és l'ús del descompte d'efectes, en cas de vendes a clients dels quals dubtem del seu pagament. D'aquesta forma, aconseguirem augmentar el nivell d'impagaments i forçarà a l'entitat financer a pujar el cost del descompte, o en el pitjor dels casos, a disminuir el risc. És necessari controlar el percentatge de devolucions per mantenir el saldo que ens permetin cobrir possibles impagaments i evitar els descoberts que tenen un cost elevadíssim.

Així mateix, s'aconsella combinar diferents instruments financers i diversificar entre diferents entitats financeres.

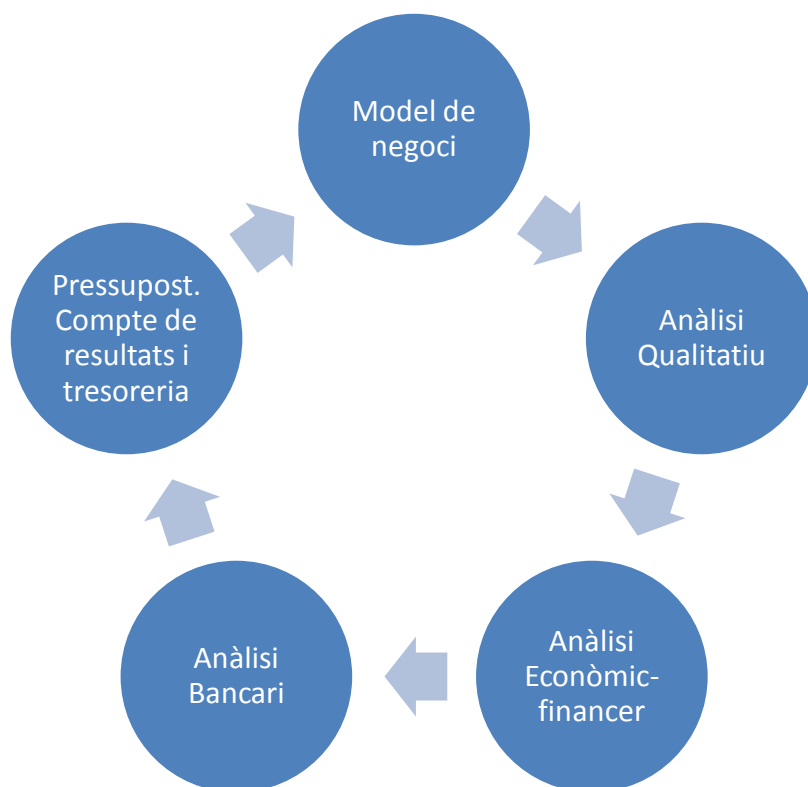
3.1.6. Anàlisi Econòmic-Financer i Planificació empresarial

En aquesta secció, reforçarem la **prioritat de treballar en la millora de la política financera en l'empresa social i cooperativa**. Per molt que es treballi en la creació de nous instruments financers i es desenvolupin noves fonts de finançament, es necessiten projectes que transmetin la suficient confiança al sector financer i per assolir-ho és **bàsic l'anàlisi econòmic-financer (passat) i la planificació empresarial (present i futur de l'empresa)**.

En els plans estratègics de les entitats financeres són prioritaris com a públic objectiu les empreses, un segment de clients que els permeti enfortir els seus comptes de resultats i busquen empreses de qualitat. Però, què és el que entenen com una empresa de qualitat? Per aquestes entitats són aquelles empreses amb projectes clars, suficientment capitalitzades, que guanyin diners per assegurar la seva continuïtat i professionalitzades sobretot en l'àmbit de gerència, comercial i financer.

És prioritari que l'empresa no basi la seva sol·licitud de finançament en aportar una sèrie de documents fiscals i patrimonials que justifiquin la seva capacitat de pagament i solvència, sinó que és important que l'empresa disposi d'un pla estratègic i financer, que transmeti transparència i professionalitat i que permeti un major enteniment de l'empresa i de les persones que en formen part.

La missió d'aquest pla empresarial és donar transparència, claredat i valor a la pròpia empresa. Ha de transmetre confiança als diferents agents interns (socis, empreses del grup, clients, proveïdors, treballadors, etc.) i externs (entitats financeres, administracions públiques, partners,...) facilitant la presa de decisions per garantir la viabilitat present i continuïtat futura del negoci.



En les seccions anteriors hem estat explicant els punts claus d'anàlisi quantitatiu de l'empresa, l'anàlisi econòmic -financer, però també és necessari dotar de transparència i claredat altres aspectes de l'empresa com ara:

El model de negoci o estratègia

És la lògica o relat que explica com treballa una empresa. El seu sistema per crear i oferir valor al client i obtenir beneficis d'aquesta activitat tant per l'empresa com per a la resta d'agents relacionats.

És definir el Què, el Com, el Qui i el Quant. L'estratègia suposa la constant presa de decisions i eleccions i per tant està en continua evolució i adaptació a l'entorn (clients, proveïdors, competència, mercats, etc). En aquest apartat hi ha diferents models que ens poden ajudar a definir l'estratègia de l'empresa, com és el Model Canvas, el sistema DAFO, etc.

Anàlisi Qualitatiu

En aquest tipus d'anàlisi s'elabora amb la voluntat de donar claredat i enteniment a la pròpia empresa. Ha d'incloure informació sobre els següents aspectes:

- Sector
- Activitat, Producte o Servei
- Accionariat, Gerència i Grup Empresarial.
- Instal·lacions
- Clients
- Proveïdors

Anàlisi Bancari

Realment l'anàlisi bancari depèn de totes les analítiques, qualitativa i quantitativa, però en aquesta secció ens referim a l'anàlisi de les garanties i l'endeutament.

- Avals / Garanties
- Pool Bancari

Pressupost compte de resultats i tresoreria

En el finançament del circulants hem parlat de la importància de conèixer prèviament les necessitats financeres. Això és tant per el tema del circulant, com del finançament de

les inversions. És important analitzar l'impacte de las inversions i el finançament en el compte de resultats futurs (mínim 3 anys) així com el pressupost de tresoreria i l'endeutament.

La transparència i el temps d'aquest procés de cooperació entre empresa i entitats financeres són claus per aconseguir la confiança necessària i així anar accedint al finançament segons les necessitats.

3.2. Entitats i instruments financers

Fins ara hem vist la necessitat de les empreses de millorar la seva cultura financera per optimitzar els recursos financers i garantir l'accés al finançament de forma permanent i constant en el temps. Ara analitzarem la situació de la banca en aquests darrers anys i conèixer altres fonts de finançament alternatives. També en aquest apartat es donaran a conèixer els diferents instruments de finançament específics del sector cooperatiu.

Si analitzem el finançament circulant segons **"Dictamen sobre finançament de les empreses i mecanismes alternatius a Europa"** tramitat pel **Comitè Econòmic i Social Europeu**, les entitats de crèdit destaquen una escassetat de nous projectes i la conseqüent poca demanda de finançament per al desenvolupament. Així mateix, els representants de les PIMES solen queixar-se de l'oferta de finançament per al desenvolupament, així com el cost del crèdit, afirmant que els bancs han sobreestimat el finançament del risc.

Segons dades del Banc Central Europeu, BCE; sobre la concessió de crèdit a empreses no financeres, mostren una caiguda del crèdit durant els darrers 4-5 anys indicant a les poques senyals de recuperació.

Existeix una certa evidència que els efectes d'una major regulació bancària interna i de la Unió Europea

poden haver agreujat el problema del crèdit a les empreses en incrementar la aversió dels bancs al risc.

Anteriorment a la crisi del sistema financer (2008), el creixement del crèdit en els darreres anys, sobretot l'hipotecari, va ser excessiu. Els préstecs hipotecaris impliquen un risc de llarga durada i tenen lligats als bancs atès que no se'n poden despendre. Això provoca que es tanquin aixetes per on no haurien de tancar-se, en els préstecs a curt termini, que en cas de les empreses serveixen per al finançament del seu circulant, el seu dia a dia.

Per una altra banda, el finançament de la PIME segons les dades del llibre "Noves tendències del finançament empresarial", està massa estretament lligat a les entitats bancàries. El percentatge del deute bancari respecte el total de finançament és del 90%, molt superior al de la mitjana europea que està en 75%. Els accessos als mercats de capitals, les emissions privades d'abonaments i pagarés, al capital risc, i a altres formes de crèdit tenen una significació mínima.

És convenient que, aprofitant els canvis forçats per la crisi, l'empresari comenci a pensar en diversificar les seves fonts de finançament. I de la mateixa manera que les empreses tenen deures en la millora de la cultura financera, també s'ha d'afrontar la necessitat de que les entitats financeres segueixin treballant en la millora dels serveis i productes financers sensibles a les necessitats empresarials.

3.2.1. Banca Comercial o Minorista

() Text extret de la Revista de Contabilidad y Dirección, Vol.12, any 2011*

L'actual situació creditícia ha fet que la banca hagi valorat més l'empresa com aportadora de benefici recurrent, en especial les PIMES. La conseqüència és una millora en aquesta relació entre banca i empresa. Els models de banca relacional i banca transaccional són el camí que la banca comercial ha de seguir per aconseguir aquest objectiu.

La Banca Comercial es basa en una relació més individual i detallada entre les parts que permetre conèixer als clients, les seves particularitats i adaptar la relació a les seves característiques. Aquesta relació es basa en la millora de l'anàlisi operatiu de les famílies i empreses, així com en una major importància de la reputació en la relació atesa la interacció a llarg termini entre les parts. Aquest alt grau de coneixement de les operatives i del client facilita l'assignació de crèdit. Això permet solucionar els problemes de circulat de famílies i empreses en moments de tensió de tresoreria.

Aquest model té un major cost inicial d'informació, atès que ha d'aconseguir la comunicació, tracte i vinculació emocional dels empleats amb els clients (Banca Relacional), però permet la flexibilització en els serveis oferts i una millor quantificació i valoració de la història econòmica i creditícia del client. Aquest tracte més quantitatiu ha de servir per incrementar l'eficiència en el tracte amb les PIME que necessiten d'instruments flexibles per realitzar la seva activitat (Banca Transaccional).

Tot i que cada banc organitza les seves activitats de forma diferents podríem establir una divisió genèrica de la Banca Transaccional:

- Finançament especialitzats
- Serveis de mitjans de pagaments nacionals
- Comerç exterior
- Cobertures de risc

A Espanya, les entitats bancàries més importants estan implementant aquest nou model de negoci amb el mateix èxit que a la resta d'Europa, en el qual es reforça el concepte de Temps i Confiança segons veiem en el gràfic com claus per accedir al finançament de forma constant i creixent. Quan creix la confiança que té el banc en el seu client pot oferir-li productes més a llarg termini i més complexos.

El primer pas és obrint un compte corrent per anar depositant i disposants del diner propi quan sigui necessari per a la seva activitat. Posteriorment, s'inicia la relació creditícia amb productes com el descompte

de pagarés, línies de crèdit i préstecs, tenint en compte la capacitat de pagament, les garanties i la reputació de l'empresa.

Un cop que l'empresa hagi assolit la domiciliació dels cobraments dels seus clients ha d'assegurar-se que

1. Cobrarà
2. Cobrarà a curt termini
3. I amb un cost adequat

Per a realitzar aquest anàlisi hi ha certs aspectes que el banc ha de valorar:

- Qui demana el crèdit? Es valorarà la vinculació amb l'entitat de crèdit de qui sol·licita el finançament, l'endeutament total i el risc en altres entitats de crèdit i les característiques dels gestor.
- Per a què vol el crèdit? Estudi de la finalitat i viabilitat del projecte de forma detallada.
- I com pagarà el crèdit? coherència amb els balanços i el compte de resultats: creixement sostingut de la l'empresa, palanquejament prudent, aportació de recursos propis, "cash flows" suficients per a diferents escenaris.

Per a que el banc decideixi atorgar el finançament la resposta a aquestes tres preguntes han d'aportar la credibilitat suficient. Una vegada presa la decisió, el 's'ha decidir quin tipus de producte financer és el més adequat.

En un inici l'oferta de finançament del circulat era limitada atès que les empreses i els seus negocis eren més senzills. Però el creixement de la complexitat i la dimensió de l'economia i els mercats han obligat a la banca a evolucionar per a donar respostes i conduint cap a una sofisticació del circulat tradicional que ens porta a la Banca Transaccional i a la possibilitat d'oferir a l'empresa una **línia paraigües per a que l'empresa pugui escollir aquells productes i serveis que li ajudin a gestionar el circulat de la forma més eficient** (factoring, confirming, ...) Aquests productes tenen avantatges respecte les línies de crèdit tradicionals ja que el seguiment del seu risc és molt més acotat atès el caràcter finalista del crèdit.

Les recomanacions internacionals del BCBS, *Basel Committee on Banking Supervision*, conegudes com Basilea III, ratificades i assumides pel G-20 el novembre de 2010 com a base per a una nova regulació bancària mundial afavoreixen la ponderació del risc d'aquest tipus d'actius bancaris. Per tant, aquests són els productes de finançament de circulants ponderats en els pròxims anys. Són productes on la concessió del risc no depèn de l'empresa que sol·licita el finançament, sinó de la segmentació i classificació de la seva cartera de clients. Les companyies asseguradores especialitzades en la cobertura de vendes, i que es basen en la gestió d'informació d'empreses, s'estan especialitzant cada vegada més en donar aquest tipus de **solucions al finançament del circulants basada en la segmentació i classificació de clients**, tant a nivell nacional com internacional, i treballant de forma conjunta i coordinada amb les entitats bancàries.

Una altre aspecte a destacar de la Banca Transaccional són les facilitats per a la **internacionalització**. Les empreses necessiten solucions financeres que facilitin les seves operacions de comerç exterior, a més d'operar amb entitats bancàries que tinguin una sòlida presència exterior, a través d'acords amb corresponsals bancaris o bé a través de la seva pròpia xarxa comercial. Les empreses exportadores necessiten que les transferències de l'estranger que reben es gestionin de forma àgil i sense incidències en els seus abonaments. Les empreses importadores necessiten que l'emissió de transferències al estranger sigui immediata, per a que les seves comandes no es retardin per motius administratius. Els crèdits documentaris permeten a l'empresa agilitzar els moviments logístics de les seves mercaderies i guanyar temps en les seves transaccions comercials.

Les solucions de finançament internacional abracen les línies de finançament de circulants i les solucions de finançament especialitzades com són el Factoring internacional, el confirming i la compra sense recurs dels drets de cobrament dels crèdits documentaris.

La Banca Transaccional també s'ocupa de donar solucions per a la cobertura de risc de l'empresa i la gestió de les inversions de la seva tresoreria. Això serveix a l'empresa per controlar les oscil·lacions que el mercat pateix en tipus d'interès i en divises, permetent així una major control dels seus pressupostos i poder estabilitzar els fluxos de caixa eliminant possibles incerteses. Les empreses cobreixen els seus riscos en pujades del tipus d'interès, oscil·lacions de la divisa i canvis de preus de les matèries primeres.

Per les empreses amb **excedents de tresoreria**, les entitats bancàries ofereixen solucions que garanteixen un bon rendiment en terminis mínims:

- Dipòsits estructurats vinculats a l'evolució dels mercats de renda variable, inflació, divises o matèries primeres.
- Inversions a curt termini o col·locacions de puntes de tresoreria, instrumentades mitjançant efectes, dipòsits a termini o fons d'inversió.

En l'àmbit dels **serveis innovadors**, s'entenen conceptes com:

Mitjans de pagament, incloent la **factura electrònica**: consisteix en la transmissió de les factures o documents anàlegs entre emissor i receptor per mitjans electrònics (fitxers informàtics) i telemàtics (d'un ordinador a un altre) signats electrònicament amb certificats qualificats amb la mateixa validesa que les factures emeses en paper.

Cash-Pooling: servei de centralització de fons per a empreses, gestió tresorera d'una empresa. Permet optimitzar la capacitat creditícia, maximitzar la rendibilitat, obtenir ràpidament una visió total de la tresoreria i millorar l'ús i la gestió de la liquiditat a nivell global.

Els serveis bancaris oferts per una entitat bancària que més vincula als clients. Una empresa no canvia de banc si se sent còmode amb el nivell de serveis rebuts.

L'ús de les tecnologies de la informació (TIC) no ha reduït el paper de les relacions personals amb els clients, sinó que l'ha transformat. Amb les TIC, les oficines s'han transformat en punts de relació amb els clients, reduint-ne al mínim les tasques administratives dels treballadors.

3.2.2. Altres fonts de finançament en l'economia social i cooperativa

() Informació extreta dels Manuals de finançament per a cooperatives i la xarxa Financoop núm. 1, 2 y 3 editats per la Fundació Seira els anys 2011, 2012 i 2013*

En els anteriors seccions hem parlat de la necessitat de millorar la cultura i política financer de l'empresa. hem vist la importància de determinar des de l'inici d'una empresa l'estructura i composició del capital, així com de la capacitat per acomplir els compromisos financers (capacitat d'endeutament), que és en funció del diner generat per l'activitat ordinària de l'empresa (beneficis abans d'interessos, impostos, provisions i amortitzacions).

Quan una empresa està en procés de creació o expansió necessita de recursos que en general no poden ser coberts per els excedents generats. En aquest cas, el finançament per endeutament no és suficient, o bé no és convenient a l'hora de crear unes balanços sòlids que transmetin la suficient confiança en un futur per seguir finançant el circulat i renovant-lo de forma periòdica amb l'entitat bancària.

En tot aquest treball hem anat transmetent la idea del finançament com a procés de cooperació en el temps, i per tant és important que davant de qualsevol decisió d'inversió i finançament es consideri la balança final que ens ha de permetre continuar amb les portes obertes del finançament i per tant, facilitar-nos el creixement i l'expansió.

Es aconsellable accedir a altres fons que contribueixin a la seva capitalització de maner que sigui assequibles

i suficients per a la creació i creixement empresarial. Aquesta és realment l'assignatura pendent de l'economia social.

L'estructura del passiu d'una empresa reflexa la distribució entre les diferents fonts de finançament de l'empresa per invertir en l'actiu (locals, maquinària, drets de cobrament, existències, efectiu de caixa, etc.).

Podríem dir que els actiu d'una empresa estan finançats per tres gran fonts:

- Capital propi,
- Capital de desenvolupament
- Finançament de creditors.

Les diferències es troben principalment en el nivell de les garanties exigides, la flexibilitat de reemborsament i el cost financer.

Finançament per capital propi, títols participatius o capitalització.

Constitueix el patrimoni net de l'empresa i s'obté principalment per:

- La capitalització d'excedents
- les aportacions dels socis
- les aportacions dels socis col·laboradors
- L'emissió de títols participatius o participacions a perpetuïtat (amb venciment a liquidació) ostentades pels socis, socis col·laboradors o per tercers.

Quant més patrimoni net disposi l'empresa, més important serà l'efecte de palanquejament que s'obindrà per finançar el seu desenvolupament.

El potencial per millorar l'estructura del passiu mitjançant les aportacions de socis col·laboradors és molt alt en moltes cooperatives. Fins a la data, ni la figura del soci col·laborador, ni l'emissió de títols participatius o participacions, ha estat una fórmula massa emprada per les empreses de l'economia social, tot i l'elevat potencial que aquestes figures representen per al finançament estable.

En una cooperativa, on el consell rector pot refusar el retorn de **les aportacions dels socis col·laboradors**, els títols participatius a perpetuïtat (amb venciment a

la liquidació) de la cooperativa són elements de patrimoni net. A més, han de complir que no tinguin una remuneració obligada fixa (Norma Cinquena de l'Ordre EHA/3360/2010).

Només si els títols participatius són a perpetuïtat i la remuneració no és fixa es pot considerar Patrimoni Net de la cooperativa. En qualsevol altre cas, es consideraran un passiu exigible de caràcter subordinat.

Finançament per capital de desenvolupament

També anomenat fons capitalitzats a llarg termini (d'acord amb el nou Pla General Contable per a cooperatives publicat en el BOE el 29 de desembre de 2010), són generalment sense garantia i no impliquen cap dret específic sobre cap actiu de l'empresa, ni en general, cap dret polític.

La fórmula més emprada són **els préstecs participatius** i presenten uns compromisos de reemborsament de capital més flexibles. El seu termini de venciment és de 5 a 10 anys. Els rendiments exigits seran generalment més elevats atès que no s'exigeix cap garantia.

Són un passiu a llarg termini que només tenen la consideració de fons propis en cas de liquidació (és un instrument subordinat, es col·loca just abans dels cois i darrera de la resta de creditors):

Les entitats financeres habituals no ofereixen préstecs participatius, un instrument financer a mig camí entre el préstec i el capital social. És un mecanisme freqüentment usat per incorporar inversors financers en tot tipus de societats. També s'utilitza per posar en marxa aliances i participacions entre empreses. Les cooperatives també poden emprar aquest instrument, tant **per obtenir finançament, com per construir llaços de cooperació amb altres societats.**

Els préstecs participatius no són estàndards, sinó que són **fruit d'un acord de col·laboració entre la cooperativa i l'entitat que aporta el finançament.**

Idealment, **aquest acord s'haurien d'establir a partir d'un pla estratègic de la cooperativa i compartit amb el finançador.**

Finançament de creditors

Representa el finançament a curt termini, proveïdors i entitats financeres amb venciment menor a un any, i finançament a llarg termini on el termini dependrà del bé que s'ha de finançar i les garanties sobre aquests propis béns (amb repercussió positiva sobre el cost financer; a més garantia, menor és el cost).

Aquest tipus de finançament ja l'hem tractat en anteriors apartats.

4. Conclusions

- ✓ L'accés al finançament implica una gestió conscient i eficient dels recursos. Hem pogut comprovar durant els anys pròspers previs a la crisi, que l'accés a grans imports de diners de forma inconscient, a mig i llarg termini és perjudicial per a les persones, empreses i països.
- ✓ Molt més important i prioritari és la millora de la cultura financera de les persones, empreses i societat en general. Les entitats financeres volen finançar empreses i projectes sòlids que aportin beneficis als seus comptes de resultats, però no estan disposats i tampoc poden, assumir riscos que puguin posar en risc la seva viabilitat.
- ✓ Tal i com es desprèn en tot aquest treball de recopilació d'informació de diferents llibres, estudis, enquestes, reunions i reflexions, la solució al finançament en aquest present i el futur és fruit d'acords de cooperació, col·laboració, aliances, acords, entre les dues parts, empresa i entitat prestadora, i a la vegada d'un procés d'intercooperació de tots ells amb l'entorn (organismes públics i privats). La financiació no és aconseguir diners en un moment puntual per resoldre una necessitat concreta, sinó que s'enten la mateixa, com un procés de cooperació ambdues parts que es porta a terme en el llarg del temps. Per tant, és un procés d'aprenentatge i enteniment de les dues parts.
- ✓ El finançament i la cooperació és una estratègia a mig i llarg termini, per tant és necessari elaborar un pla estratègic i financer de comú acord entre ambdues parts. És imprescindible analitzar el passat per saber on estem i cap a on volem anar. A més, és necessari adaptar aquests objectius individuals als objectius individuals i comuns de l'entorn (bancs, inversors, socis, clients, proveïdors, etc) per aconseguir cooperació i finançament, per tant per assegurar el creixement i l'expansió.
- ✓ La manca de garanties reals suficients en els moments de creació i creixement, i el risc de fallida, comporta un elevat cost del deute. Hi ha una manca de productes financers específics (en especial, capital risc i garanties creditícies), per a la creació i creixement de les empreses. El finançament és un element crític en la fase de creació d'empreses i de desenvolupament de projectes empresarials per part d'emprenedors.
- ✓ La primera qüestió és que les entitats financeres, a l'hora de decidir proveir de fons a les empreses en els estats inicials de la seva activitat, tenen en compte el patrimoni personal dels emprenedors, la quantia del patrimoni societari, l'ús del capital propi per finançar les inversions inicials i la capacitat de generació de beneficis a curt i llarg termini. Aquestes restriccions financeres operen com a barreres d'entrada importants per a la creació de noves empreses.
- ✓ La gran majoria d'empreses no tenen coneixement sobre les vies de finançament que poden ser importants per als projectes d'innovació, com són els préstecs de la Unió Europea, els programes de l'Empresa Nacional de Innovación (ENISA), les xarxes de *business angels*, fons i entitats de capital risc, societats de garantia recíproca, els préstecs participatius, la Banca Ètica i les possibilitats que ofereix el Mercat Alternatiu Bursàtil (MAB).
- ✓ Això comporta **una situació de dependència de les PIME cap a les entitats financeres**, que tal i com hem comentat, no estan disposades a assumir riscos en projecte d'innovació i en petites empreses per manca de garanties.

- ✓ La relativa ausència, i desconeixement, de fonts alternatives de financiació per a les PIMES, i en particular per les empreses de l'Economia Social i Cooperativa, ha confirmat l'extrema dependència d'aquestes d'un sistema excessivament bancaritzat. Poguer comptar amb instruments financers adequats per aquestes empreses és condició essencial per a un creixement econòmic sostingut sobre unes bases sòlides que ens ajudi superar la conjuntura actual. L'objectiu és reduir la dependència bancària que a Espanya és del 90% i en la resta d'Europa del 75%.
- ✓ **L'actuació de les Administracions Públiques també pot contribuir a eliminar les dificultats i barreres en l'accés al finançament** per part de les empreses innovadores, principalment en dos àmbits:
 - **Reduint la burocràcia en la tramitació de subvencions i ajudes a la innovació.** La complexitat dels processos administratius provoca que moltes petites empreses quedin excloses d'aquesta fórmula de finançament. Reduint el temps de tramitació i gestió de les sol·licituds, tant en la resolució de les ajudes concedides com en el pagament.
 - Establir un sistema de garanties per a l'obtenció de préstecs de les entitats financeres (en aquest punt són prioritaris els programes de microfinanciació en estadis inicials dels projectes).
 - Alliberament important del mercat financer i augment de l'oferta per a la inversió creditícia: per assolir la reducció de traves burocràtiques i per la possibilitat d'incrementar el nombre d'agents i productes de finançament (capital risc, business angels) que poden operar en els mercats de capitals. Això sí, ha d'haver un equilibri entre desregulació i supervisió i control eficient per part dels organismes reguladors.
 - Productes de finançament de capital més adequats a les necessitats d'inversió: enfocats a incrementar la disponibilitat d'aquells recursos financers que acceptin un major nivell de risc, fonamentalment a través del foment de capital risc, la connexió amb els business angels i la millora de les condicions per a que les empreses puguin negociar els seus títols en mercats de capitals.

És necessari l'adopció urgent de polítiques públiques i privades de foment del finançament i de superació de les dificultats d'accés als recursos financers



Fundació Seira

C/ Premià, 15 08014-Barcelona

☎ 93 332 41 81

🌐 www.fundacioseira.coop

✉ seira@fundacioseira.coop

Amb la col·laboració de:



Cooperatives de Treball
de Catalunya