

Fundació Seira

# Guia pràctica per preparar el dossier de negociació bancària

– Manual 5

# 5

## Índex

1. Agraïments i fonts bibliogràfiques .....	3
2. Introducció.....	4
3. Elaboració del dossier de negociació bancària.....	5
3.1. Objectius.....	5
3.2. Anàlisi qualitatiu de l'empresa cooperativa .....	6
3.3. Anàlisi financer i econòmic de l'empresa cooperativa .....	8
3.4. Planificació financera .....	9
3.5. Resum .....	10
4. Instruments financers cooperatius impulsats per Fundació Seira .....	11
	11

## 1. Agraïments i fonts bibliogràfiques

El treball que presento és fruit de la reunió de treball convocada per la Fundació Seira el 1 d'octubre de 2015. Aquesta va ser una de les diferents trobades entre les entitats financeres de la [Xarxa Financoop](#), la Direcció General d'Economia Social i Cooperativa i Treball Autònom, i en aquest cas comptant amb la presència de l'Institut de Català de Finances, per reflexionar sobre les necessitats de finançament en el sector cooperatiu i les seves possibles solucions.

En aquesta reunió s'exploren diferents possibilitats per impulsar un nou instrument financer de inversió col·lectiva, però també es reforça la necessitat de millorar la cultura financera de les empreses cooperatives per garantir l'èxit del mateix.

Així mateix, s'ha tingut en compte els anteriors [Manuale de Finances](#) editats per la Fundació Seira i la Xarxa Financoop.

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.

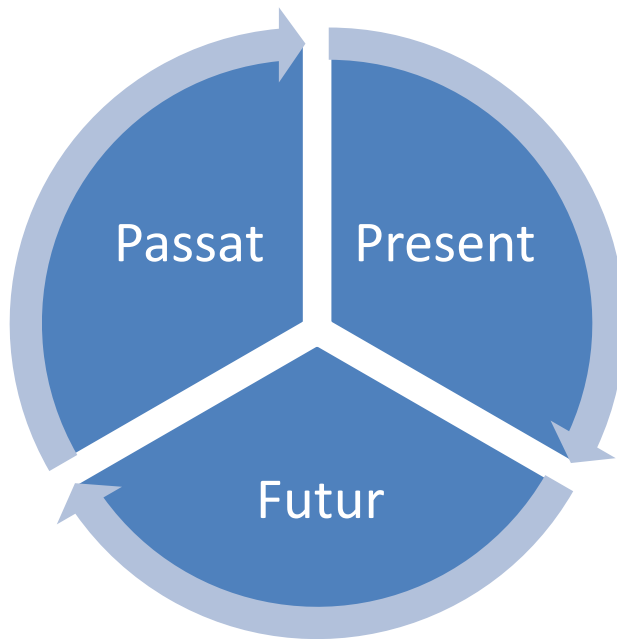
Joana Gómez  
Directora de la Fundació Seira

## 2. Introducció

Entenem el **Finançament** com els recursos a través dels quals les persones i empreses assolixen els seus objectius, impulsant la seva iniciació, creació, creixement i consolidació en el temps. Així com, de la necessitat de cooperar amb les entitats prestadores i la resta de l'entorn empresarial, en l'establiment d'acords que beneficiïn a cadascuna de les parts, en el bé individual i comú.

La clau d'aquest procés de cooperació i negociació és la **CONFIANÇA**, guanyar-se la confiança dels bancs, inversors i altres entitats de finançament, i alhora de tot l'entorn empresarial (socis, treballadors, clients, proveïdors, administracions públiques, etc). Aquesta confiança requereix un procés de **transparència**, de **claredat**, d'enteniment d'un mateix i dels altres.

Amb aquesta guia volem facilitar aquest procés de negociació bancària, de com l'empresa cooperativa ha de donar transparència i claredat sobre el seu passat i explicar el seu present i futur per guanyar-se aquesta confiança.

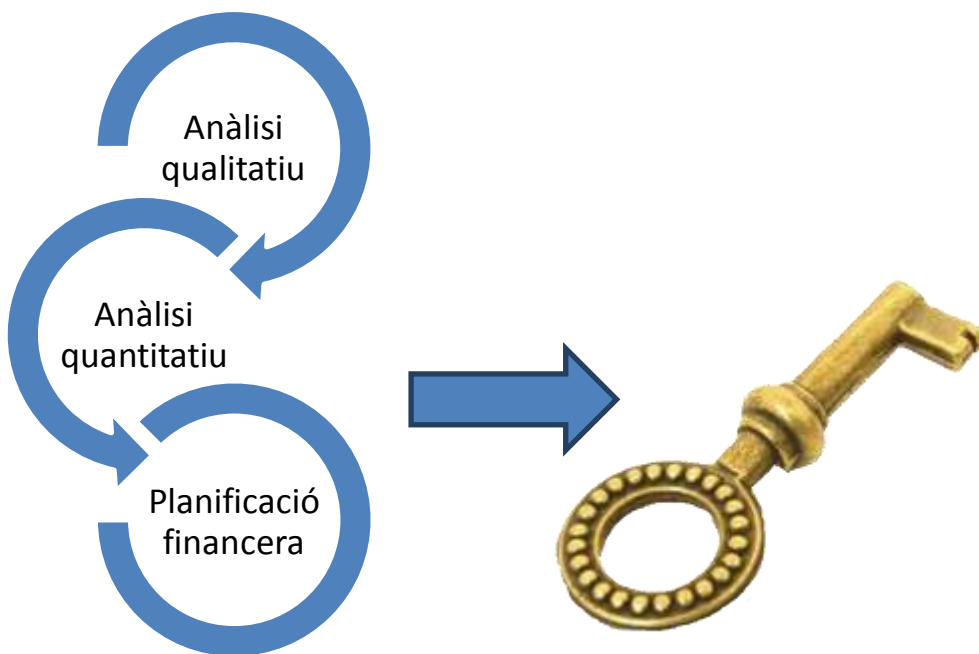
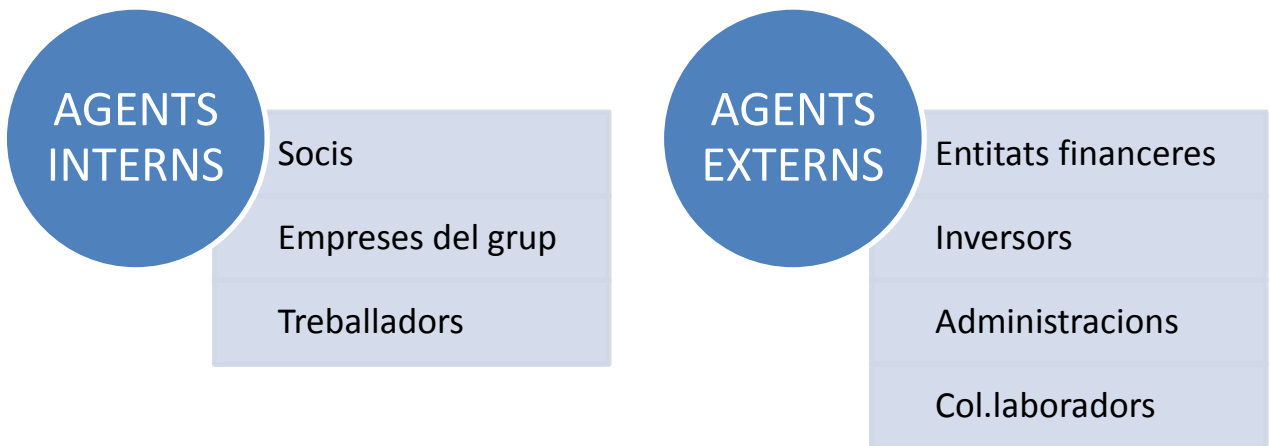


### 3. Elaboració del dossier de negociació bancària

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**, podem entrar en la preparació del dossier per negociar amb una entitat financera tenint en compte l'anàlisi qualitatiu i quantitatiu que portaran a terme per decidir la concessió del risc.

#### 3.1. Objectius

- Facilitar a les empreses l'accés al finançament, dotant-los d'eines per presentar el projecte davant tercers (entitats financeres, grups inversors, etc.).
- Transmetre confiança davant agents interns i externs, donant claredat i valor a la pròpia empresa.
- Facilitar els coneixements necessaris en la planificació estratègica i financera.
- Estudiar la viabilitat d'un projecte de inversió, facilitant la presa de decisions.



## 3.2. Anàlisi qualitatiu de l'empresa cooperativa

L'anàlisi qualitatiu avui té un pes molt significatiu en la decisió de la concessió del risc.

Les entitats financeres dins l'economia social i cooperativa busquen empreses de qualitat.

Que entenem per empresa de qualitat?

Aquelles empreses amb projectes d'impacte social clars, suficientment capitalitzades, que guanyin diners com per assegurar la seva continuïtat i professionalitzades sobre tot a l'àmbit de gerència, comercial i financer.

En aquest capítol volem presentar el apartats prioritaris on cal donar informació i documentar.

Són de rellevància els punts que fan referència a la cartera de clients i proveïdors tenint en compte que el factoring i el confirmen són els **productes de finançament de gestió del circulat** ponderants pels propers anys. La concessió del risc no depèn únicament de la classificació creditícia de l'empresa prestamista que sol·licita el finançament, sinó en la **segmentació i classificació de la seva cartera de clients i proveïdors**.

### Sector / Mercat

- Madur, emergent, en crisi
- Perspectives de futur
- Posició que ocupa dins del sector

### Producte / Servei

- Producte o servei que genera
- Posicionament respecte a la competència
- Valor afegit: diferència
- Diversificació: producte únic o varis productes en un mateix mercat
- Inversió en I + D

### Socis / Treballadors

- Quins són els socis i quins són els treballadors
- Quina aportació fan al negoci: experiència, xarxa relacions, capacitat econòmica
- Grup econòmic i estructura del grup
- Plantilla: nº empleats, flexibilitat, corba experiència, edat mitjana, formació i preparació, direcció financera, departament I+D, organigrama

### Clients

- Segmentació i qualitat de la cartera: per sectors, necessitats i comportament de consum, dimensió.
- Dependència
- Vendes assegurades
- Seguretat en els cobraments
- Àmbit geogràfic que ocupa l'activitat: nacional i percentatge exportació
- Clients àmbit nacional / internacional
  - Quan facturen

- Quants clients
- Risc país
- Mitjà de cobrament
- A quin termini
- Finançament de les vendes
- Clients destacats: factoring, avals

### Proveïdors

- Quantitat de proveïdors
- Dependència
- Percentatge importació
- Proveïdors àmbit nacional / internacional
  - Quin volum de compres
  - Quins proveïdors
  - De quin país
  - A quin termini
  - Mitjà de pagament
  - Finançament, confirmin
  - Proveïdors destacats: avals

### Pool bancari

- Quantes entitats treballa i quines són
- Quins productes de finançament (risc comercial i risc financer): venciment, quota, capital pendent, etc.

### Documentació

En aquest anàlisi més qualitatiu, més que documentació específica que ja s'aporta en el segon apartat de l'anàlisi quantitatiu, caldrà donar informació i explicació en els punts ja referenciats:

- Sector / Mercat
- Producte / Servei
- Socis / Treballadors
- Clients
- Proveïdors
- Avals / Garanties
- Pool bancari

### 3.3. Anàlisi financer i econòmic de l'empresa cooperativa

Les entitats financeres porten a terme un anàlisi del balanç de situació i del compte de resultats dels últims 3 anys amb el següent finalitat:

#### Anàlisi del balanç de situació

Comprovar la capacitat de l'empresa per complir amb les seves obligacions de pagament en els seus respectius venciments.

Solvència de l'empresa i capacitat per fer front a noves inversions.

Els ratis que els hi donen aquesta informació són:

- Rati de capitalització solvència
- Fons de maniobra
- Rati de liquiditat i tresoreria
- Termini mig de cobrament i pagament
- Rotació d'existències
- Període mig de maduració
- Rati de cobertura del deute

#### Anàlisi del compte de resultats

Estudi de rendibilitat i productivitat de l'empresa.

Evolució econòmica de vendes i resultats.

Els ratis que els hi donen aquesta informació són:

- Evolució de la xifra de vendes
- Evolució del marge brut global
- Evolució de les despeses d'estructura i finançament
- Càlcul del punt mort o Umbral de vendes
- Evolució dels Beneficis Abans d'Impostos i Interessos
- Rendibilitat econòmica
- Rendibilitat financera
- Efecte palanquejament financer

#### Documentació

La documentació que s'ha d'ajuntar al dossier de negociació i que dona credibilitat a tots aquests aspectes quantitatius és:

- Comptes de resultats i balanç de situació del últims 3 anys
- IVA i IRPF: resum anual i trimestral de l'últim any i trimestrals de l'any en curs
- Model 347 últim any
- Seguretat social de l'últim mes
- Avalistes: declaració de la renda
- Avalistes: 3 últims fulls de nòmina
- Avalistes: últim rebut de préstecs



### 3.4. Planificació financera

En els últims anys cada cop és més important i un percentatge més gran en la decisió de la concessió del risc depèn de la capacitat de l'empresa de projectar-se en el temps.

Amb anterioritat a la crisi les entitats bancàries basaven la seva decisió d'aprovació del risc en l'anàlisi del passat i el present de l'empresa, però els últims anys davant la davallada de la qualitat financera-econòmica dels balanços i compte de resultats, així com la potenciació de l'emprenedoria, ha obligat o reconduït part de l'anàlisi del risc en l'estudi del futur de l'empresa, la seva projecció.

Els nous instruments de finançament no bancaris, com és el capital risc, basen el 100% de la seva decisió de concessió del risc, en l'estudi i anàlisi de la planificació estratègica i financera de l'empresa, en el seu futur.

Per tant la planificació financera és necessària i convenient per accedir a finançament i capital, i alhora, per optimitzar els nostres recursos financers en el compliment dels objectius empresarials.

#### Model de negoci

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.

- Qué fem: proposta de valor
- Per a qui: clients, segments de clients, canals i relació
- Com: activitats claus, aliats estratègics i recursos
- Quant: estructura de costos i ingressos

#### Projeccions compte de resultats

- Mesura l'impacte de les inversions i els seu finançament en el compte de resultats de l'empresa
- Valida la capacitat de l'empresa de generar beneficis a futur a partir d'aquestes inversions
- Optimització dels recursos financers

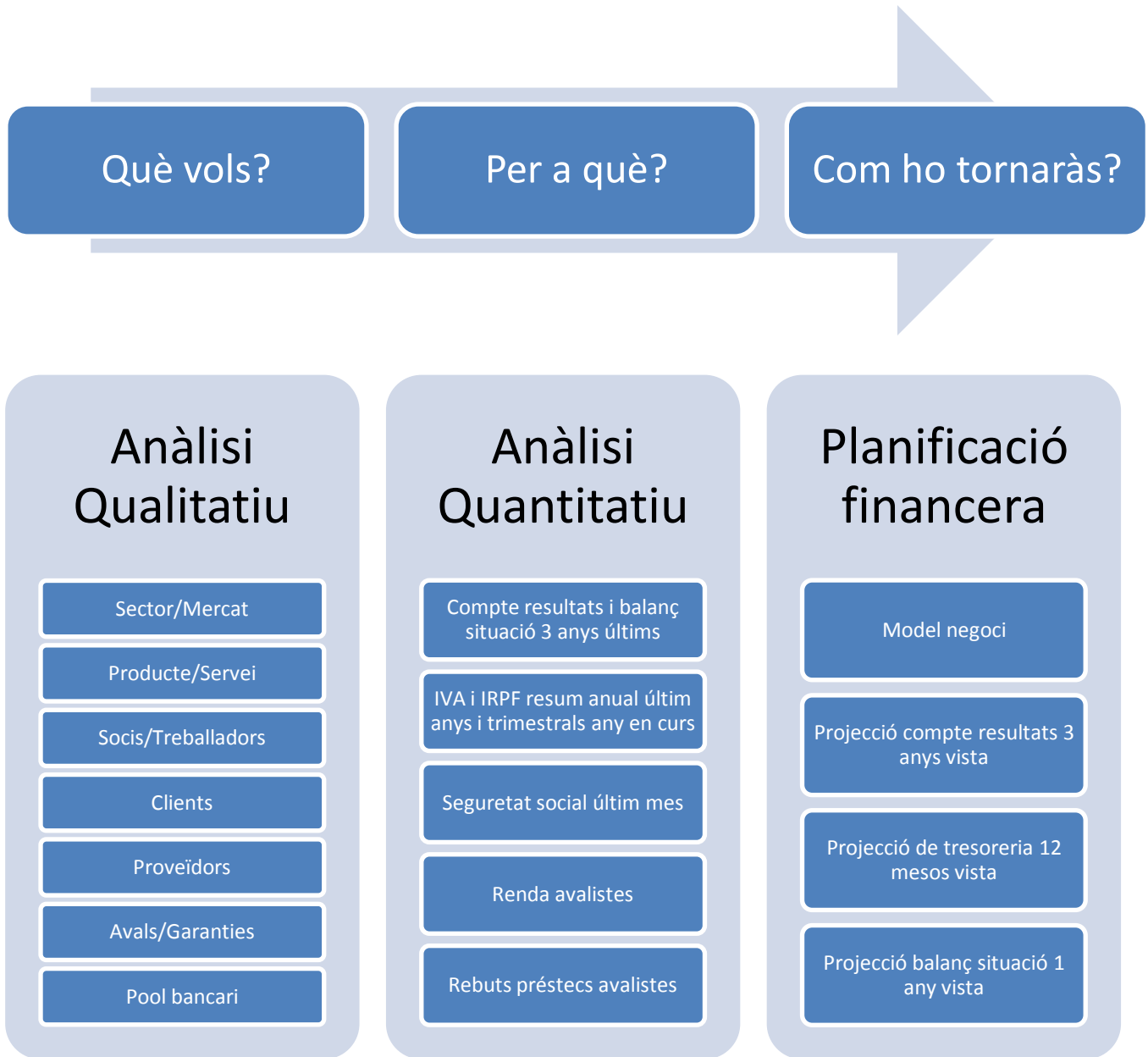
#### Projeccions pla tresoreria

- Valida la capacitat de retorn del finançament de l'empresa, així com, de fer front a tots els seus compromisos de pagament
- Detecta les necessitats de tresoreria a mig i llarg termini de l'empresa, molt més enllà de l'inmediatès del curt termini.

#### Documentació

- Explicació sobre el model de negoci, l'estratègia, els objectius empresarials pel propers 3 anys.
- Projecció del compte de resultats a 3 anys vista
- Projecció de tresoreria a 12 mesos vista
- Projecció balanç de situació a 1 any vista

### 3.5. Resum



## 4. Instruments financers cooperatius impulsats per Fundació Seira

### Iniciació

- Acció Solidària Contra l'Atur amb fons de la F. Seira
- Microbank

### Garanties

- Oinarri amb refiançament 25% de la F. Seira
- Avalis

### Capitalització

- Institut Català de Finances
- Capitalcoop: Fiare Banca Ètica, Cajamar, Laboral Kutxa, Coop57 i Direcció General d'Economia Social i Cooperativa

### Avançament factures Generalitat

- Laboral Kutxa i Caixa d'Enginyers amb l'aval d'Oinarri
- Coop57 amb refiançament 25% de Fundació Seira

### Inversors

- Grup d'Inversors Cooperatius amb 33% del capital aportat per la F. Seira

## ENTITATS FINANCERES I DE SUPORT A LES FINANCES COOPERATIVES MEMBRES DE LA XARXA FINANCOOP

**seira**  
Fundació per a la cooperació

• Premià 15, 1a planta - 08014 Barcelona  
 T + 34 933 324 181  
 W [www.fundacioseira.coop](http://www.fundacioseira.coop)  
 E [seira@fundacioseira.coop](mailto:seira@fundacioseira.coop)  
 Contacte: Joana Gómez, directora

**Acció Solidària Contra l'Atur**

• Riera Sant Miquel, 1 bis 3r 2n - Barcelona 08006  
 T + 34 932 170 288  
 W [www.accionsolidaria.cat](http://www.accionsolidaria.cat)  
 E [adm.accio@pangea.org](mailto:adm.accio@pangea.org)  
 Contacte: Oriol Romances

**avalis**  
CATALUNYA SGR

• Gran Via de les Corts Catalanes, 635, 4a Planta - 08010 Barcelona  
 T + 34 902 302 032 / + 34 932 980 260  
 W [www.avalis.cat](http://www.avalis.cat)  
 E [informacio@avalis.cat](mailto:informacio@avalis.cat)  
 Contacte: Neus Suriol

**Caixa d'Enginyers**

• Via Laietana, 39 - 08003 Barcelona  
 T + 34 932 682 929  
 W [www.caixa-enginyers.com](http://www.caixa-enginyers.com)  
 E [pere.estalalla@caixa-enginyers.com](mailto:pere.estalalla@caixa-enginyers.com)  
 Contacte: Pere Estalalla

**cajamar**  
CAJALUNYA

• Carrer Balma, 150 - 08008 Barcelona  
 T +34 636 703 326  
 W [www.cajamar.es](http://www.cajamar.es)  
 E [rvallespin@cajamar.com](mailto:rvallespin@cajamar.com)  
 Contacte: Ramon Vallespin Monleon

**coop57**  
2021 2020

• Premià, 15 baixos - 08014 Barcelona  
 T + 34 932 682 949  
 W [www.coop57.coop](http://www.coop57.coop)  
 E [coop57@coop57.coop](mailto:coop57@coop57.coop)  
 E [raimon@coop57.coop](mailto:raimon@coop57.coop)  
 Contacte: Raimon Gassiot Balibà

**icf**  
Institut Català de Finances

• Gran Via de les Corts Catalanes, 635, 6a Planta - 08010 Barcelona  
 T + 34 902 227 237 - +34 933 428 422  
 W [icf.gencat.cat](http://icf.gencat.cat)  
 E [info@icf.cat](mailto:info@icf.cat)  
 Contacte: Fernando Moreno

**Departament de Catalunya**  
Departament d'Empresa i Ocupació

• Soplívoda, 148-150, 2a planta - 08011 Barcelona  
 T + 34 932 285 757  
 W [empresaiocupacio.gencat.cat/ca](http://empresaiocupacio.gencat.cat/ca)  
 E [cooperativa.treball@gencat.cat](mailto:cooperativa.treball@gencat.cat)  
 Contacte: Servei de Foment

**fiare**  
Banca Ètica

• Santa Maria, 9 - 48005 Bilbao  
 T + 34 944 153 496  
 W [www.fiarebancaetica.coop](http://www.fiarebancaetica.coop)  
 E [oficina.bilbao@fiarebancaetica.coop](mailto:oficina.bilbao@fiarebancaetica.coop)  
 Contacte: Jordi Ibañez

**fets**  
Foment de la Treball

• Casp, 43 (Grup Cooperatiu ECOS) - 08010 Barcelona  
 T + 34 933 688 481  
 W [www.fets.org](http://www.fets.org)  
 E [fets@fets.org](mailto:fets@fets.org)  
 Contacte: Jordi Marf de la Torre, president

**gicoop**

• Premià 15, 1a Planta - 08014 Barcelona  
 T + 34 933 188 162  
 W [www.gicoop.coop](http://www.gicoop.coop)  
 E [info@gicoop.coop](mailto:info@gicoop.coop)  
 Contacte: Miquel Miró

**iesmed**  
Institut d'Enginyeria Social i de Treball

• Còrsega 288, 3r 2a - 08008 Barcelona  
 T + 34 932 384 261  
 W [www.iesmed.eu](http://www.iesmed.eu)  
 E [info@iesmed.eu](mailto:info@iesmed.eu)  
 Contacte: Jordi Panal

**LABORAL**

• Mestre Nicolau, 5 - Barcelona  
 T +34 932 012 644  
 W [www.laboralkutxa.com](http://www.laboralkutxa.com)  
 E [silvia.paredes@laboralkutxa.com](mailto:silvia.paredes@laboralkutxa.com)  
 Contacte: Sílvia Paredes

**oinarri**  
SGR

• Edifici E-3 Parque Tecnológico de Alava Miñano - 01510 Vitoria-Gasteiz  
 T + 34 945 296 280  
 W [www.oinarri.es](http://www.oinarri.es)  
 E [sgr@oinarri.es](mailto:sgr@oinarri.es)  
 Contacte: Maitane Álvarez



## Fundació Seira

C/ Premià, 15 08014-Barcelona

☎ 93 332 41 81

🌐 [www.fundacioseira.coop](http://www.fundacioseira.coop)

✉ [seira@fundacioseira.coop](mailto:seira@fundacioseira.coop)

Amb la col·laboració de:

