

Seira, suport financer a les cooperatives

Situació actual i reptes futurs del finançament cooperatiu

Informe

Estudi realitzat per:

Martí Guasch Mercadé (*Universitat Pompeu Fabra*)

Nina Magomedova (*Universitat Internacional de Catalunya*)

Ramon Bastida Vialcanet (*Barcelona School of Management-UPF*)

Amb el suport de:



Índex

Índex de figures i taules	5
Introducció	6
Resum executiu	8
1. Presentació de l'estudi	12
1.1. Introducció	12
1.2. Objectius	12
1.3. Continguts i metodologia	12
2. Anàlisi economicofinancera	14
2.1. Introducció	14
2.2 Tipologia i distribució de la mostra	14
2.3 Anàlisi de la inversió i liquiditat	14
2.3.1 Estructura de l'actiu (anàlisi vertical)	14
2.3.2 Ràtios de liquiditat	15
2.4 Anàlisi del finançament	16
2.4.1 Estructura patrimonial	16
2.4.2 Ràtios de capitalització i endeutament	19
2.5 Anàlisi del compte de resultats	21
2.6 Anàlisi de la rendibilitat	21
2.7. Anàlisi segmentat de la situació economicofinancera	21
2.7.1 Per dimensió	21
2.7.2 Ànim de lucre	22
2.7.3 Sector d'activitat	22
2.8 Estudi longitudinal de la situació economicofinancera	23
2.9 Conclusions i recomanacions	23
3. Anàlisi de la demanda financera	25
3.1. Introducció	25
3.2. Necessitats de finançament basats en els resultats de l'anàlisi economicofinancera	25

3.3. Necessitats de finançament expressades per les cooperatives.....	27
3.4. Conclusions i recomanacions.....	28
4. Anàlisi de l'oferta financera	31
4.1. Introducció	31
4.2. Fonts de finançament convencionals.....	32
4.2.1. Entitats de crèdit tradicionals	32
4.2.2 Entitats de crèdit ètiques i solidàries	33
4.3. Fonts de finançament alternatives	35
4.3.1. Inversors d'impacte	35
4.3.2. Plataformes de finançament participatiu	39
4.3.3. Títols participatius	41
4.3.4. Fortaleses i febleses (o reptes de millora) dels diferents tipus de finançament	42
4.3.5. Conclusions i recomanacions	42
5. Proposta d'actuacions per millorar l'accés al finançament de les cooperatives ...	45
5.1. Propostes dirigides a micro i petites cooperatives	45
5.2. Propostes dirigides a mitjanes i grans cooperatives	47
6. Conclusions	49
Referències bibliogràfiques	51
Annexos	52
Annex 1.1 Situació economicofinancera (ànim de lucre i dimensió).....	52
Annex 1.1 Situació economicofinancera (ànim de lucre i dimensió cont.)	53
Annex 1.2 Situació economicofinancera per sector d'activitat: agricultura, atenció a les persones, comerç i hostaleria, construcció, cultura, comunicació i oci, i educació i formació	54
Annex 1.2 Situació economicofinancera per sector d'activitat: agricultura, atenció a les persones, comerç i hostaleria, construcció, cultura, comunicació i oci, i educació i formació (cont.)	55
Annex 1.2 Situació economicofinancera per sector d'activitat: indústria, mecànica i reparació, salut, serveis i transports.....	56
Annex 1.2 Situació economicofinancera per sector d'activitat: indústria, mecànica i reparació, salut, serveis i transports (cont.)	57
Annex 1.3 Situació economicofinancera: Anàlisi longitudinal	58
Annex 1.3 Situació economicofinancera: Anàlisi longitudinal (cont.)	59

Índex de figures i taules

Figura 2.1 Estructura de les inversions (Actiu).....	16
Figura 2.2 Estructura patrimonial (Patrimoni Net i Passiu)	17
Figura 2.3 Impacte de l'aplicació de la NIC32 en l'estructura patrimonial	20
Figura 4.1 Evolució de les finances ètiques a Europa (en milers d'€)	34
Figura 4.2 Creixement de les inversions d'impacte a Europa (en milers de €)	36
Figura 4.3 L'evolució del sector de finançament participatiu (en mil milions de \$)	40
Taula 2.1 Classificació de la mostra segons àrea geogràfica.	15
Taula 2.2 Classificació de la mostra segons sector d'activitat	15
Taula 2.3 Ràtios de rotació d'actius.	16
Taula 2.4 Ràtios de solvència a curt termini	16
Taula 2.5 Estructura del Patrimoni Net i Passiu	17
Taula 2.6 Estructura Patrimonial (estadístics descriptius)	18
Taula 2.7 Ràtios d'endeutament i capitalització	19
Taula 2.8 Efectes de considerar deute amb característiques especials al capital social.	20
Taula 2.9 Estructura del compte de resultats agregat	21
Taula 2.10 Rendibilitat financera i econòmica	21
Taula 3.1 Llista de cooperatives entrevistades.....	26
Taula 4.1 Llista d'entitats entrevistades	32
Taula 4.2 Fortaleses i febleses dels tipus de finançament.....	43

Introducció

La Fundació Seira, en coordinació amb la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya, dona suport a les cooperatives catalanes de treball associat mitjançant eines i recursos que ajuden a millorar la cultura financera i el seu accés al finançament.

Per fer efectiva la seva missió, Seira coordina i impulsa la Xarxa Financoop, una xarxa d'entitats públiques i privades que afavoreix la consolidació d'un sistema financer al servei de la creació, creixement i consolidació de les cooperatives i empreses de l'economia social.

Fruit de la col·laboració amb la Xarxa Financoop, s'han desenvolupat instruments financers per a cooperatives que milloren les seves fonts de finançament i redueixen la dependència financera de la banca convencional. Malgrat això, s'estima que més del 90% de les cooperatives encara treballen amb la banca convencional, en comptes de la banca ètica i cooperativa.

En el món cooperatiu existeixen necessitats financeres que no estan cobertes pels serveis i instruments bancaris convencionals, especialment pel que fa als productes de capital o de quasi capital. Per altra banda s'ha ampliat la bretxa entre les cooperatives més consolidades que poden accedir fàcilment al finançament bancari, i aquelles més febles que presenten enormes dificultats d'accés.

El darrer estudi on es feia un anàlisi de l'entorn econòmic i financer de les cooperatives és *Realitats i reptes del cooperativisme de treball*, de l'any 2012. Des d'aleshores, els mercats financers i de capitals, l'economia real i l'accés al crèdit bancari, han canviat substancialment. L'evolució del sector i del seu entorn exigeix fer una revisió dels instruments financers cooperatius i haver-ne de construir de nous.

L'experiència, mitjançant l'establiment d'aliances estratègiques amb altres agents de l'economia social i cooperativa, ha estat molt positiva, però alguns instruments vigents ja

han depassat el seu cicle de maduresa, fins al punt d'estar infrautilitzats o de respondre a criteris massa restrictius atesa l'actual realitat bancària i de recursos per a la inversió. Per aquesta raó, cal ampliar i aprofundir en el ventall d'iniciatives de capitalització i de finançament aliè.

Amb aquesta finalitat la Fundació Seira i la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya han impulsat l'estudi *Situació actual i reptes futurs del finançament cooperatiu*, amb el qual hem analitzat en profunditat l'estat de situació i les necessitats financeres de les cooperatives de treball catalanes, en contrast amb l'oferta de productes i serveis financers adreçats a aquest tipus d'empreses i per a l'economia social i solidària en general.

Les cooperatives de treball han participat activament en la identificació de necessitats i en la construcció de solucions adequades per tal de millorar i/o desenvolupar nous mecanismes de finançament per a la seva creació, creixement i consolidació.

Un equip de recerca de la Barcelona School of Management de la Universitat Pompeu Fabra ha elaborat el present estudi, coordinat per la Fundació Seira, i amb la col·laboració de la Direcció General d'Economia Social, el Tercer Sector, les Cooperatives i l'Autoempresa.

L'anàlisi de la situació econòmica i de les necessitats potencials de les cooperatives s'ha realitzat utilitzant una mostra amb dades de fins a 500 cooperatives de treball, que s'ha segmentat per dimensió i per sector d'activitat, i s'ha enriquit amb observacions longitudinals.

La recollida d'informació també s'ha realitzat mitjançant una ronda de visites a les persones responsables financeres de 12 cooperatives federades i de 3 grups cooperatius, de diferent dimensió i de sectors diversos, i amb l'organització de 5 grups focals de finances cooperatives dinamitzats per l'equip de l'UPF.

En total 37 cooperatives de treball i grups cooperatius han participat directament en els grups focals d'aquest estudi, aportant informació qualitativa detallada i opinions diverses sobre l'oferta financera que hi ha actualment al mercat per a les cooperatives. L'estudi s'ha reforçat amb algunes entrevistes individualitzades posteriors.

Paral·lelament, en el marc de l'estudi, s'han realitzat sessions de treball amb els principals agents de la Xarxa Financoop que actualment ofereixen instruments financers per a cooperatives, per tal de millorar-los i desenvolupar-ne de nous.

En base a la situació de la demanda i de l'oferta, finalment l'estudi ha desenvolupat un seguit de propostes innovadores de fonts de finançament, tant pel que fa a potencials instruments financers de deute com a mecanismes de capitalització, que s'adaptin a les necessitats i al model de funcionament de les cooperatives i de les entitats de l'economia social i solidària.

Resum executiu

El finançament és un factor clau pel desenvolupament i la consolidació de les cooperatives. L'objectiu d'aquest estudi és realitzar un diagnòstic de la situació actual del finançament cooperatiu, comparant les necessitats de finançament de les cooperatives i l'oferta financera a la seva disposició. A partir dels resultats obtinguts, es realitza una proposta de mesures per millorar l'accés al finançament de les cooperatives.

L'anàlisi de les necessitats de finançament es basa en dues fonts d'informació complementàries. En primer lloc, una anàlisi de la situació economicofinancera d'una mostra de 405 cooperatives del treball representativa de la població d'aquest tipus de cooperatives. Inicialment, es va seleccionar una mostra de 500 cooperatives per realitzar l'anàlisi, però es varen haver de descartar 95 cooperatives perquè els seus estats financers eren incomplets o presentaven algun tipus d'informació errònia. A l'apartat 2.2, s'expliquen aquests casos amb més detall. I en segon lloc, una roda d'entrevistes amb 37 persones que gestionen l'àrea economicofinancera de 34 cooperatives seleccionades tenint en compte criteris de dimensió, sector d'activitat, localització i ànim de lucre.

Els resultats de l'anàlisi economicofinancera indiquen que les cooperatives inverteixen més de la meitat dels seus recursos en actius corrents (62-63%), mentre que la resta s'inverteix en actius no corrents o a llarg termini. Per tant, una part important dels recursos que obtenen les cooperatives van dirigits a finançar inversions a curt termini. Els resultats obtinguts també indiquen que la situació economicofinancera és bona i l'estructura de finançament del conjunt de la mostra de cooperatives està ben equilibrada. El patrimoni net representa el 41-42% del total d'actiu, mentre que el passiu representa el 58-59% restant. Tot i això, si s'entra amb més detall en l'estructura del finançament, podem observar que la capitalització de les cooperatives, sobretot micro i petites cooperatives, podria millorar-se. El capital social de les cooperatives s'ha vist negativament afectat per l'entrada en vigor l'any 2011

de la Ordre EHA/3360/2010, per la qual una part del capital social (el reemborsable) passa a formar part del passiu. Així, 257 cooperatives (un 63,5% de la mostra) reporten un capital social de 0 euros. A més, si no es tenen en compte les 4 cooperatives més grans, la mitjana del capital social es troba tan sols al voltant dels 25.000 euros, fet que pot limitar significativament la capacitat d'endeutament de les cooperatives.

Les entrevistes amb les persones que gestionen les cooperatives han permès conèixer el detall de les seves necessitats de finançament. Un aspecte comú en la majoria de les cooperatives entrevistades és la necessitat de recursos per finançar la seva operativa ordinària, i les inversions a curt termini. Aquestes necessitats estan en línia amb els resultats de l'anàlisi economicofinancera. Un altre aspecte comú en la majoria de les cooperatives és la necessitat de realitzar inversions en actius no corrents o a llarg termini, periòdicament. Aquestes inversions acostumen a ser de dos tipus: inversions de creixement o expansió, i inversions de reposició per mantenir una posició competitiva en el mercat. Les fonts de finançament utilitzades per finançar aquests tipus d'inversions no són les mateixes en totes les cooperatives. Al voltant de la meitat de les cooperatives autofinancen les inversions mitjançant la reinversió dels seus excedents o a través d'aportacions de capital de les persones sòcies. La resta de cooperatives busquen fonts de finançament externes a la cooperativa, principalment, préstecs concedits per les entitats de crèdit tradicionals o de les finances ètiques i solidàries. Tot i això, encara hi ha una part important de cooperatives que no tenen accés al finançament, o que tenen dificultats importants per cobrir les seves necessitats de finançament. Alguns casos són:

- Les cooperatives de mida reduïda tenen dificultats per accedir al sistema financer convencional. El nivell d'endeutament financer d'aquestes cooperatives és inferior al de la resta de cooperatives. L'endeutament financer de les cooperatives micro i petites està al 21,2% i 18,8%

sobre l'actiu total, respectivament. Mentre que a les cooperatives més grans es troba gairebé al 28%. És important que les cooperatives petites tinguin accés a fonts de finançament externes i no hagin de palanquejar el seu creixement únicament sobre les fonts de finançament internes. L'ús controlat de finançament aliè té avantatges fiscals i redueix el risc que assumeixen les persones sòcies.

- Les cooperatives grans no troben finançament per realitzar inversions importants fora del sistema financer convencional. Les cooperatives grans tenen una dependència molt forta de les entitats de crèdit tradicionals, perquè són les úniques que tenen capacitat per concedir-los els recursos necessaris per finançar les seves inversions.
- Les cooperatives situades determinats sectors d'activitat en creixement tenen necessitats importants de finançament que no aconsegueixen cobrir a través de les fonts de finançament convencionals. És el cas de les cooperatives de sector com l'habitatge social, les energies renovables o la mobilitat sostenible, entre d'altres. Aquest tipus de cooperatives tenen la necessitat d'obtenir fons a través de fonts de finançament alternatives que els permetin fer front a les noves inversions que requereixen els sectors en el que desenvolupen la seva activitat.
- Les noves cooperatives no disposen d'instruments de finançament adaptats la fase inicial del seu cicle de vida. El finançament és un factor clau per augmentar les possibilitats de supervivència de les noves cooperatives. En els darrers anys, a Catalunya, s'han creat un nombre important de cooperatives que tenen dificultats per finançar les seves primeres inversions. Els responsables d'aquestes cooperatives manifesten la necessitat de crear instruments de finançament adaptats per cobrir les primeres fases del cicle de vida.
- Les cooperatives que desenvolupen la seva activitat en el sector de l'atenció de persones i l'acollida d'immigrants es troben amb dificultats per finançar les inversions que han de realitzar, per poder atendre l'augment de la demanda dels seus serveis. El principal motiu és que les entitats de crèdit tradicionals demanen garanties complementàries a la pròpia garantia real dels actius comprats. Això obliga a les persones sòcies de les cooperatives a avalar les operacions, o a buscar fórmules de finançament alternatives.

L'anàlisi de l'oferta financera a disposició de les cooperatives es divideix en dos grans grups de fonts de finançament: convencionals i alternatives. Les fonts de finançament convencionals inclouen les entitats que formen part de sistema financer tradicional i les que formen part de les finances ètiques i solidàries. Les fonts de finançament alternatives o noves tendències en finançament, inclouen els inversors d'impacte i les plataformes de finançament participatiu. En aquest segon grup també hem inclòs els títols participatius, que són un instrument de finançament híbrid utilitzats per cooperatives amb una dimensió mitjana i gran.

Els resultats de l'anàlisi de l'oferta de finançament indiquen que:

- La majoria de les cooperatives treballen amb la banca tradicional. La principal avantatge és la cartera de productes i serveis financers que ofereixen aquest tipus d'entitats, i la comoditat que suposa la realització de gestions online o a les oficines properes a la cooperativa. Les cooperatives de dimensió mitjana i gran també valoren positivament la capacitat de concedir préstecs d'importants elevats amb bones condicions, i de manera àgil. En canvi, les cooperatives més petites tenen molts dificultats per poder accedir al finançament a través de les entitats bancàries tradicionals. Aquestes cooperatives prefereixen treballar amb entitats de les finances ètiques i solidàries. El principal avantatge és l'alineació dels principis i valors d'aquestes entitats amb els de les cooperatives. A la pràctica, encara existeixen alguns aspectes que dificulten l'encaix entre aquest tipus d'entitats de crèdit i les cooperatives. Un aspecte són les restriccions en el crèdit. Un altre aspecte és la manca de productes de finançament per cooperatives de nova creació, que permetin finançar les inversions que s'han de realitzar per posar en marxa la cooperativa, i cobrir les necessitats de circulants inicials.
- Les fonts de finançament alternatives encara representen una part molt petita de l'estructura de finançament de les cooperatives. Tot i això, cada vegada hi ha més cooperatives que utilitzen aquests tipus de finançament per completar les seves necessitats de finançament. Els inversors d'impacte són una font de finançament que interessa a les cooperatives que realitzen activitats amb impacte social i/o medi ambiental. És el cas de les cooperatives d'atenció i acollida de persones, o les cooperatives d'energies renovables i mobilitat sostenible. El principal inconvenient que veuen aquestes cooperatives en els inversors d'impacte és que és un

tipus de finançament poc participatiu i basat en l'acumulació de capital en mans de poques persones. També genera alguns dubtes l'efecte que tindria l'entrada d'aquest tipus de capital en la presa de decisions i en el govern de la cooperativa.

- Una altra font de finançament alternativa en creixement són les plataformes de finançament participatiu. El model de funcionament d'aquests instruments de finançament encaixa millor amb el model de les cooperatives, ja que es tracta de petites aportacions provinents d'un nombre important de persones. En la majoria dels casos, els projectes cooperatius s'han finançat mitjançant campanyes de donacions (*crowdfunding*), i no tenen efectes en el funcionament intern de la cooperativa o en la presa de decisions. L'inconvenient principal d'aquest tipus de finançament és que no permet finançar imports molt elevats, ja que els aportants de capital no reben cap tipus de contraprestació. Aquest problema podria superar-se amb l'ús de plataformes de finançament participatiu com l'*equity-crowdfunding*, que permeten obtenir imports de capital superiors a canvi de participacions de la cooperativa i que, a més, es podria comptabilitzar com a capital social de la cooperativa. Aquest tipus de finançament pot ajudar a les cooperatives de mida reduïda que no tenen accés a les entitats de crèdit convencionals, a aconseguir finançament per realitzar les seves inversions, i a augmentar el seu capital social i la seva solvència financera.

A partir de l'anàlisi de la demanda i l'oferta financera, es plantegen les següents propostes per millorar l'accés al finançament de les cooperatives:

- **Impulsar de la col·laboració públic-privada en l'àmbit del finançament cooperatiu.** Aquesta mesura consisteix l'establiment d'acords entre les entitats de crèdit i entitats del sector públic de diferents nivells (local, autonòmic, etc.), per facilitar l'accés al finançament de micro i petites cooperatives o cooperatives de nova creació. Per aquest tipus de cooperatives, l'accés al finançament extern és un factor crític per a la seva supervivència. Una de les iniciatives que s'estan duent a terme parteix d'una col·laboració públic-privada entre administracions locals, Coop57 i Fundació Seira. S'estableix un fons municipal que funciona com a garantia per a que l'entitat de crèdit Coop57 pugui estendre productes de crèdit per a cooperatives de recent creació i d'altres ja establertes que busquen obrir noves línies de negoci al teixit local. Així, les cooperatives poden fer

ús de les línies de préstecs d'inversió (llarg termini), o de pòlisses de crèdit i d'avançaments de subvencions i factures (circulant) que Coop57 ofereix. És important que aquest tipus d'acords puguin replicar-se en altres municipis per enfortir el teixit cooperatiu local arreu del territori català, i no només en les grans ciutats.

- **Promoure l'ús de les plataformes de finançament participatiu.** Les plataformes de finançament participatiu són un instrument molt interessant per arribar a un major nombre de potencials finançadors. Aquest tipus de plataformes permeten cobrir les necessitats de finançament de projectes puntuals o petites inversions. I són un font de finançament alternativa al sistema financer tradicional, al que tenen dificultats per accedir aquest tipus de cooperatives. Malgrat no tenir un ús extensiu en el sí del cooperativisme, de les entrevistes se'n desprèn que algunes cooperatives petites afirmen haver utilitzat el *crowdfunding* com a eina per finançar projectes puntuals de poc import econòmic, i sobretot, per aprofitar la promoció i difusió del projecte que aquestes plataformes faciliten. A més del *crowdfunding*, existeixen altres tipus de plataformes de finançament participatiu com l'*equity crowdfunding* o el *crowdlending*, que permeten vehicular les aportacions de capital en forma de participacions de la cooperativa (capital social) o préstecs reemborsables, respectivament.
- **Facilitar l'entrada dels inversors d'impacte en l'àmbit cooperatiu.** Les inversions d'impacte són una font de finançament relativament nova en l'àmbit cooperatiu, tot i això, les experiències de finançament en projectes cooperatius demostren que són una via de finançament alternativa interessant per a les cooperatives de dimensió mitjana, que desenvolupen la seva activitat en sectors en expansió, i que tenen necessitat de recursos per finançar inversions. Actualment, hem detectat que hi ha un desconeixement important d'aquest tipus de font de finançament en l'àmbit cooperatiu. Un primer pas, seria donar informació a les cooperatives sobre les característiques d'aquest tipus d'inversors, el model i els instruments de finançament que utilitzen, etc. Un segon pas, seria crear punts de trobada entre inversors d'impacte i cooperatives interessades en obtenir finançament a través del fons de finançament alternatives. I un tercer pas, podria ser la creació d'una plataforma d'inversors d'impacte pròpia de l'àmbit cooperatiu, semblant a les ja existents en altres àmbits, que permeti posar en contacte projectes cooperatius i inversors.

- **Impulsar la sindicació de préstecs per augmentar la capacitat de finançament de la banca ètica.** La consolidació del sector de les finances ètiques i solidàries depèn de la capacitat de les entitats de crèdit que en formen part, d'accedir al finançament de les grans inversions realitzades per les cooperatives. En aquests moments, la majoria de les entitats de la banca ètica no tenen capacitat per assumir el risc d'aquestes operacions individualment, però potser sí que podrien fer-ho de forma mancomunada. Les cooperatives de dimensions mitjanes i grans, periòdicament, han de realitzar inversions importants per assolir els seus objectius de creixement, i per mantenir la seva competitivitat. D'aquesta manera, es podria aconseguir que els recursos que generen aquestes inversions es quedessin al sector de les finances ètiques i solidàries, i contribuïssin al seu enfortiment. La Fundació Seira, en col·laboració amb el Grup Clade i altres grups cooperatius, podrien jugar un paper important en la detecció de necessitats de finançament de grans inversions, i en la coordinació de les diferents entitats de crèdit que podrien participar en el finançament d'aquestes inversions.
- **Promoure la creació d'un mercat secundari de títols participatius.** La creació d'un mercat secundari de títols participatius contribuiria a ampliar l'abast de les emissions i milloraria la liquiditat d'aquest tipus d'instruments de finançament. Mitjançant plataformes tecnològiques, les emissions de títols es podrien difondre i comercialitzar a un públic molt més ampli que les persones que formen part de la comunitat de la cooperativa. Això permetria a les cooperatives poder augmentar l'import de les inversions finançades mitjançant aquest tipus de finançament. L'existència d'un mercat secundari també contribuiria a millorar la liquiditat dels títols participatius, ja que una plataforma tecnològica permetria posar en contacte un nombre major de potencials compradors i venedors de títols, sense que les cooperatives haguessin d'intervenir com a intermediaris. Un aspecte que caldria estudiar bé abans d'iniciar la creació d'un mercat secundari de títols participatius és la legislació de la CNMV sobre la comercialització online d'instruments financers.

1. Presentació de l'estudi

1.1. Introducció

El finançament és un element clau per al desenvolupament i consolidació de qualsevol projecte empresarial. Les cooperatives necessiten disposar d'instruments financers que permetin desenvolupar la seva activitat ordinària i realitzar les inversions necessàries per poder dur a terme aquesta activitat. En els darrers anys, les cooperatives han hagut de fer front una disminució important del finançament degut a la crisi del sistema financer. Moltes cooperatives acostumades a disposar de recursos financers que provenien de les entitats de crèdit, han vist com aquests recursos s'anaven reduint, i les cooperatives havien de buscar fonts de finançament alternatives per poder mantenir la seva activitat empresarial, i les inversions necessàries per realitzar-la. En aquest context, s'ha desenvolupat algunes eines de finançament que ja existien però que estaven poc utilitzades, i se n'han creat d'altres de noves. Les entitats de crèdit ètiques i solidàries (Coop57, Fiare, o Triodos Bank, entre d'altres) han tingut un creixement molt important en els últims anys. Aquestes entitats tenen com a objectiu oferir productes i serveis financers a persones i empreses que tenen uns principis i valors diferents als de l'economia capitalista, que representa el sistema financer tradicional. A la vegada, la crisi financera també va posar en marxa un procés d'innovació financera que ha permès la creació de nous instruments de finançament que poden adaptar-se molt bé a les necessitats financeres de les cooperatives. Alguns exemples són les plataformes de finançament participatiu, més conegudes com a *crowdfunding*, que serveixen per ampliar el radi de captació de recursos per un projecte, a persones i empreses externes a la comunitat més propera a la cooperativa. I a més, serveixen per testejar l'interès d'un projecte en la comunitat abans de fer-lo realitat. Un altre exemple són les inversions d'impacte, que tenen com a objectiu principal finançar projectes que generen impacte social i/o mediambiental. Els inversors d'impacte inverteixen en projectes que contribueixen a crear una societat i una economia sostenible, i prioritzen l'impacte social a la rendibilitat a curt termini.

1.2. Objectius

El finançament de les cooperatives, com el d'altres tipus d'empreses, ha sofert canvis importants en els darrers anys. Per aquest motiu, la Fundació Seira ha considerat necessari realitzar un diagnòstic del finançament cooperatiu, que inclou l'anàlisi de les necessitats de finançament (demanda) actuals de les cooperatives, i l'oferta de productes i serveis financers a la seva disposició.

L'objectiu d'aquest estudi consisteix en analitzar en profunditat la situació econòmica actual i les necessitats financeres reals del conjunt de cooperatives de Catalunya, en especial, de les cooperatives del treball. I contrastar-les amb l'oferta productes i serveis financers existents, per tal de millorar-la i desenvolupar nous mecanismes de finançament, en el marc de la Xarxa Financoop, específics per a la creació, creixement i consolidació de les cooperatives.

1.3. Continguts i metodologia

L'estudi es divideix en sis capítols més:

A continuació d'aquest capítol d'introducció, en el segon capítol s'ha realitzat una anàlisi de la situació economicofinancera de les cooperatives catalanes. Aquesta anàlisi ha servit per conèixer les característiques de l'estructura patrimonial de les cooperatives, i les necessitats de finançament que es poden generar en un futur. La mostra analitzada inclou els comptes anuals de 2015 i 2016 de 500 cooperatives del treball que tenen la seva seu social a Catalunya. La informació financera s'ha obtingut a través de la base de dades SABI i de la documentació facilitada pel registre general de cooperatives de Catalunya. Els resultats de l'anàlisi s'han comparat, mitjançant tècniques d'anàlisi segmentada i longitudinal, amb els resultats d'estudis anteriors, com l'estudi "Realitats i reptes del cooperativisme del treball" realitzat l'any 2012 per encàrrec de la Fundació Seira, o "Situació economicofinancera del cooperativisme a Catalunya" realitzat al 2015 per encàrrec

de la Direcció General d'Economia Social, el Tercer Sector, les Cooperatives i l'Autoempresa.

En el tercer capítol s'analitza la demanda de finançament de les cooperatives. Per identificar les necessitats de finançament de les cooperatives s'ha analitzat la informació obtinguda mitjançant l'anàlisi economicofinancera, i s'han organitzat 5 grups focals als que s'han convocat gairebé un centenar de cooperatives. Per seleccionar aquestes cooperatives s'han utilitzat criteris de sector d'activitat, dimensió i ubicació geogràfica, per aconseguir que la mostra de cooperatives entrevistada fos representativa de la població de cooperatives del treball catalanes. Finalment, s'han entrevistat 34 cooperatives del total de cooperatives convocades.

En el capítol quart s'ha analitzat l'oferta de productes i serveis financers actual a disposició de les cooperatives. En aquesta part, s'han analitzat els instruments financers que ofereixen els diferents actors del sistema financer convencional i de les finances ètiques i solidàries, així com nous instruments financers que han aparegut en els

darrers anys. En aquesta part, s'ha fet una èmfasi especial en els instruments de capitalització de les cooperatives, donada la màxim importància que tenen aquest tipus d'instruments per garantir l'autonomia financera de les cooperatives, i la seva sostenibilitat econòmica a llarg termini. També s'ha donat una atenció especial a l'anàlisi de l'oferta financera de la Xarxa Financoop. Per completar la informació obtinguda, s'han realitzat 9 entrevistes individuals amb directius d'entitats de crèdit, inversors, responsables de plataformes de finançament, i altres experts en finançament cooperatiu.

En el cinquè capítol, es realitzen propostes per millorar l'accés de les cooperatives a les diferents fonts de finançament, i per cobrir necessitats específiques de finançament de determinats tipus de cooperatives que no es troben cobertes per l'oferta financera actual. Per realitzar aquesta part, s'analitza l'encaix de les necessitats de finançament actuals i futures de les cooperatives, amb l'oferta financera actual, i els motius de les divergències que hi ha entre ambdues. Finalment, en el sisè capítol es presenten les conclusions de l'estudi.

2. Anàlisi economicofinancera

2.1. Introducció

Diversos motius posen de relleu la necessitat d'estudiar la situació economicofinancera de les cooperatives. En primer lloc, noves formes de finançament s'han posat a disposició de les empreses que cada vegada més, disposen d'un ventall més ampli d'instruments per finançar les necessitats de tresoreria. Conèixer l'estructura financera de les cooperatives pot ajudar a definir quin tipus d'instrument s'adequa més a les característiques específiques d'aquestes organitzacions. En segon lloc, des de l'1 de gener de 2011, les cooperatives han d'aplicar les normes comptables d'acord amb l'Ordre EHA/3360/2010, que estableixen que el capital social cooperatiu reemborsable es consideri com un passiu financer (enlloc de patrimoni net). Aquesta nova normativa afecta de manera molt significativa l'estructura financera de les cooperatives, fent-la menys atractiva a ulls de potencials inversors o creditors.

El present document estudia l'estructura patrimonial i financera d'una mostra de 405 cooperatives de treball de Catalunya pels anys 2015 i 2016. Es presenten els resultats de manera agregada, per sector d'activitat, dimensió i per ànim (o no) de lucre. Finalment, també es compara la mostra amb tres altres anys pels quals s'han pogut obtenir dades financeres: 2013, 2006 i 2005.

2.2 Tipologia i distribució de la mostra

L'actual anàlisi economicofinancer presenta dos apartats molt diferenciats. En primer lloc, es realitza un estudi transversal d'una mostra representativa de les cooperatives de treball catalanes pels anys 2015 i 2016. En segon lloc, s'enriqueix aquest primer apartat amb una comparativa d'altres mostres de cooperatives dels anys 2013 i 2005-2006. Tot i que la composició de la mostra és diferent en cada un dels anys, es documenta l'evolució dels principals indicadors per anys fiscals anteriors (2005-2006) i posteriors (2013 i 2015-2016) a la crisi financera.

Cal esmentar que la mostra de l'any 2013 inclou diferents tipus de cooperatives (ex: agràries, de treball,...), pel que la comparativa amb aquest any pot no ser del tot conclouent. La mostra de 2005-2006 i 2015-2016 es restringeix a cooperatives de treball.

Aquest estudi centra el seu interès en la mostra de 2015-2016. Així, es van seleccionar 500 cooperatives a partir dels comptes presentats al Registre Central de Cooperatives. La selecció de les cooperatives que formen part de la mostra s'ha realitzat seguint criteris de situació geogràfica, dimensió i sector d'activitat, amb l'objectiu que aquesta sigui representativa de la població de les cooperatives de treball catalanes. De les 500 cooperatives seleccionades, es descarten aquelles que presenten dades financeres poc creïbles, com Balanços de Situació desquadrats (per més de 100 euros) o comptes de Pèrdues i Guanyos buits (es requeria un mínim de 5 dels 8 camps que s'han analitzat). Finalment, s'obté una mostra de 405 empreses pels anys 2015 i 2016 (**Taula 2.1**).

Per sectors d'activitat, la mostra conté majoritàriament empreses del sector serveis (que inclou assegurances, assessories, educació o serveis d'atenció a les persones), que representen un 41,8% del total d'actius i un 48,8% del total de xifra de negocis. En segon lloc despunta la construcció, amb 74 cooperatives dedicades al sector, però amb un dimensió més petita, doncs només representen un 9,4% i un 5,6% del total d'actius i xifra de negocis respectivament. Un altre sector rellevant és el de la indústria, amb 61 cooperatives de treball representant un 22,3% dels actius i un 17,7% de la xifra de negoci total (**Taula 2.2**).

2.3 Anàlisi de la inversió i liquiditat

2.3.1 Estructura de l'actiu (anàlisi vertical)

Mitjançant els principals comptes d'actiu es poden conèixer les inversions realitzades per les cooperatives de

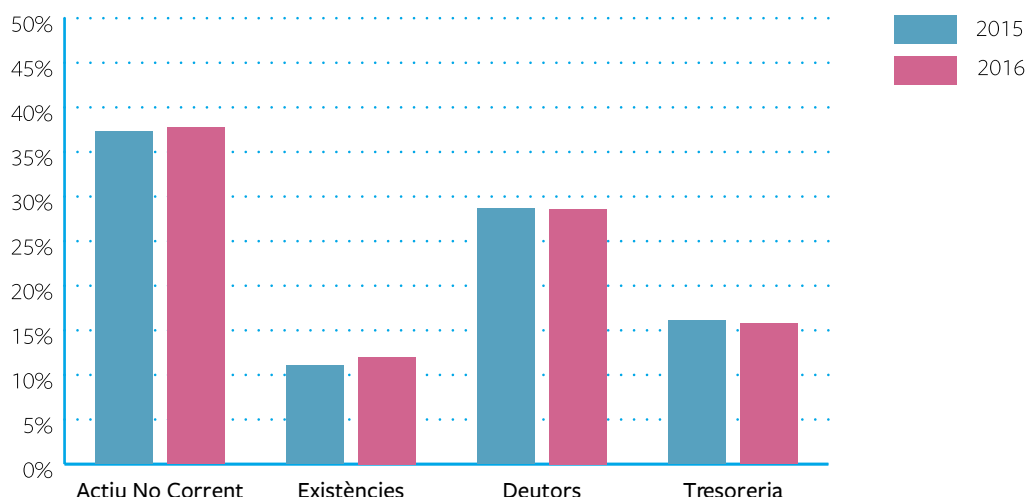


Figura 2.1 Estructura de les inversions (Actiu)

	Fórmula	2016	2015
Rotació Actiu No Corrent	$Xifra\ de\ negocis / Actiu\ No\ Corrent$	3,39	3,28
Rotació Actiu Corrent	$Xifra\ de\ negocis / Actiu\ Corrent$	2,05	1,95

Taula 2.3 Ràtios de rotació d'actius

	Definició	2016	2015
Liquiditat	$Actiu\ Corrent / Passiu\ Corrent$	1,97	2,07
Tresoreria	$Deutors + Tresoreria / Passiu\ Corrent$	1,40	1,48
Disponibilitat	$Tresoreria / Passiu\ Corrent$	0,50	0,53

Taula 2.4 Ràtios de solvència a curt termini

S'observa com els valors de les tres ràtios es troben en nivells adequats, amb un actiu corrent que gairebé duplica el passiu corrent i una ràtio de tresoreria amb valors superiors a 1 en ambdós exercicis. Això significa que tan sols amb la tresoreria i els saldos a cobrar disponibles ja es pot fer front als pagaments a curt termini (inferior a l'any).

2.4 Anàlisi del finançament

2.4.1 Estructura patrimonial

L'estructura patrimonial permet conèixer com s'han finançat les inversions de l'empresa, si bé amb recursos propis o aliens. La següent **Figura 2.2** presenta una imatge global del patrimoni net i passiu. S'observa com les cooperatives de treball disposen d'una sòlida situació financera, amb un

patrimoni net que representa al voltant d'un 42-43% del total de l'actiu, el que indica que bona part de les inversions han estat finançades amb recursos propis.

La següent **Taula 2.5** permet conèixer el detall dels tres grans epígrafs presentats a la figura anterior. Així, la suma del passiu corrent i no corrent representa aproximadament un 57-58% de l'actiu pels dos anys. Les partides més representatives són els deutes amb tercers -tan a llarg termini (15% l'any 2016) com a curt (6,6%)-, els creditors (23,1%) i els deutes amb característiques especials (7,1% sumant el curt i el llarg termini). Aquests darrers són saldos que pertanyen al capital social cooperatiu, i que arran de l'aplicació de l'Ordre EHA/3360/2010, es consideren un instrument de passiu, i no de patrimoni net (com s'havia considerat històricament fins l'entrada en vigor de la normativa l'1 de gener de 2011).

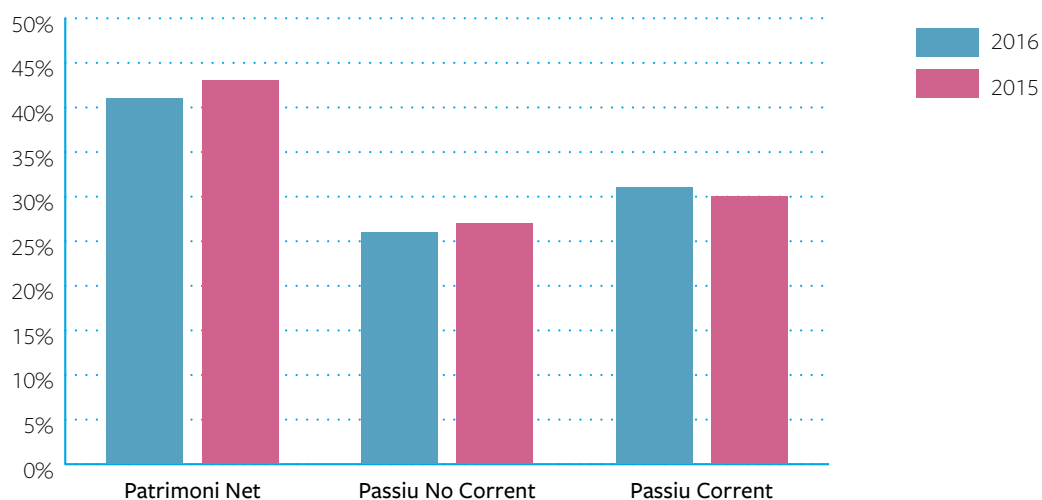


Figura 2.2 Estructura patrimonial (Patrimoni Net i Passiu)

	2016	%	2015	%
Patrimoni Net	119.869.980	41,7%	118.519.650	42,8%
Fons Propis	114.562.882	39,9%	113.035.904	40,8%
<i>Capital</i>	18.973.261	6,6%	18.783.675	6,8%
<i>Reserves</i>	100.398.987	34,9%	99.135.657	35,8%
<i>Resultat d'exercicis anteriors</i>	-12.930.644	-4,5%	-15.391.770	-5,6%
<i>Resultat de l'exercici</i>	6.057.060	2,1%	3.383.581	1,2%
<i>Altres</i>	2.064.219	0,7%	7.124.761	2,6%
<i>Subvencions</i>	5.307.098	1,8%	5.483.746	2,0%
Passiu No Corrent	76.584.537	26,6%	74.604.206	27,0%
<i>Fons Educació i Promoció Cooperativa ll/t</i>	7.640.350	2,7%	7.551.544	2,7%
<i>Deutes amb característiques especials ll/t</i>	19.319.956	6,7%	18.157.931	6,6%
<i>Deute ll/t</i>	43.022.633	15,0%	42.240.224	15,3%
<i>Deute grup ll/t</i>	5.234.283	1,8%	5.015.756	1,8%
<i>Altres passius no corrents</i>	1.367.315	0,5%	1.638.751	0,6%
Passiu Corrent	90.927.269	31,6%	83.692.142	30,2%
<i>Fons Educació i Promoció Cooperativa c/t</i>	776.857	0,3%	710.879	0,3%
<i>Deutes amb característiques especials c/t</i>	1.037.468	0,4%	1.007.990	0,4%
<i>Deute c/t</i>	19.109.215	6,6%	16.610.500	6,0%
<i>Deute grup c/t</i>	1.790.580	0,6%	1.725.012	0,6%
<i>Creditors</i>	66.244.497	23,1%	61.539.797	22,2%
<i>Altres passius corrents</i>	1.968.653	0,7%	2.097.965	0,8%
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	287.381.787	100,0%	276.815.998	100,0%

Taula 2.5 Estructura del Patrimoni Net i Passiu

Cal esmentar que estudis anteriors han posat de manifest l'alta dependència del sector cooperatiu en l'endeutament (veure per exemple, Bastida i Carreras (2013) o Amat et al. (2012)), fet que no s'observa en aquest document. La diferència podria venir donada per diferents motius. Primer, l'any de l'anàlisi (2015 i 2016) podria afectar els nivells d'endeutament. És ben sabut que després de la crisi econòmica hi ha hagut unes restriccions molt importants en la oferta de crèdits per part de les institucions financeres, una causa per la qual no s'observen tants deutes als balanços de les empreses en anys posteriors a aquestes restriccions (2015 i 2016). Estudis anteriors (amb dades de 2013, 2011 o fins i tot anteriors a la crisi) no capturen aquest efecte. Segon, l'activitat principal de les cooperatives de treball es concentra en la prestació de serveis i, per tant, no tenen necessitat de realitzar grans inversions per desenvolupar la seva activitat. Per aquest motiu, presenten un endeutament inferior al d'altres tipus de cooperatives

que sí necessiten realitzar inversions importants (que sí formaven part dels altres estudis), com per exemple, les cooperatives agràries.

Pel que fa al patrimoni net, aquest representa un 41,7% i un 42,8% del total d'actiu pel 2016 i 2015. Un estudi realitzat pel Consell de Cambres de Catalunya situa el patrimoni net de les societats mercantils entre un 38,4% i 39,4% per l'any 2015 i 2016 respectivament¹. Aquests valors demostren que les cooperatives de treball estan generalment ben capitalitzades. Entrant més al detall, s'observa com els fons propis se situen, de mitjana, sobre els 280.000 euros (veure següent [Taula 2.6](#)), però hi ha molta heterogeneïtat entre empreses. Així, la cooperativa amb un major volum de fons propis presenta 14,74 milions d'euros l'any 2016, mentre n'hi ha que presenten fons propis negatius, degut principalment als resultats negatius d'exercicis anteriors.

	2016					
	Mitjana	Min	Max	p25	p50	p75
Fons Propis	282.871	-808.343	14.738.080	6.906	46.479	192.058
Capital	46.848	-158.992	6.668.347	0	0	6.766
Reserves	247.899	-4.242	8.349.046	10.096	51.036	149.508
Resultat d'exercicis anteriors	-31.928	-1.459.789	1.054.562	-35.777	-4.497	0
Resultat de l'exercici	14.956	-337.517	1.586.625	-2.511	1.830	11.939
Subvencions	13.062	-450	1.699.775	0	0	0
TOTAL PATRIMONI NET	295.975	-808.343	16.422.580	7.019	48.282	199.379

	2015					
	Mitjana	Min	Max	p25	p50	p75
Fons Propis	279.101	-808.264	13.182.602	4.868	46.040	192.442
Capital	46.379	-157.779	5.806.554	0	0	8.057
Reserves	244.779	-4.242	7.649.979	9.006	51.295	149.669
Resultat d'exercicis anteriors	-38.004	-2.996.990	1.038.764	-41.809	-4.868	0
Resultat de l'exercici	8.355	-308.995	1.340.757	-4.958	1.652	10.351
Subvencions	14.017	0	2.105.820	0	0	0
TOTAL PATRIMONI NET	292.641	-808.264	15.332.266	5.762	47.739	202.669

❖❖❖ **Taula 2.6** Estructura Patrimonial (estadístics descriptius)

¹ Veure Consell General de Cambres de Catalunya (2017). *Memòria econòmica de Catalunya 2017*.

En general, el pes més important dels fons propis es concentra a les reserves (excedents generats en exercicis anteriors), amb una mitjana propera als 245.000 euros pels dos anys (el que equival a un 80-85% del patrimoni net). Aquesta dependència a les dotacions a reserves només és possible si les cooperatives obtenen excedents. En aquest sentit, la reducció dels percentatges de dotacions obligatòries a reserves (del 30 al 20% dels excedents cooperatius, en el cas del fons de reserva obligatori) que estableix la Llei de Cooperatives de Catalunya, aprovada l'any 2015, pot tenir efectes molt negatius en les tan importants ràtios de capitalització i endeutament, sobretot en aquelles cooperatives de nova creació.

Per altra banda, les aportacions de capital dels socis se situen en gairebé 47.000 euros de mitjana i representen poc més del 15% dels fons propis. Aquesta mitjana ve molt determinada per poques cooperatives que tenen un volum molt important de capital. Si es treuen les 4 cooperatives més grans, la mitjana baixaria de 47.000 a 25.000 euros. Aquesta argumentació queda suportada pel fet que, fins i tot al percentil 50 el compte de capital presenta 0 euros, o el que és el mateix, més de la meitat de la mostra diposita uns estats comptables amb 0 euros de capital (i al percentil 75 tan sols s'hi observen 6.766 i 8.057 euros). En nombre de cooperatives, tan sols 148 cooperatives (un 36,5% de la mostra) presenten uns valors superiors a 0 en aquest compte de capital. Aquesta falta de capital es deu principalment al fet que, seguint les normes comptables específiques de les societats cooperatives (Ordre EHA/3360/2010), una part important de les aportacions de capital dels socis (les reemborsables) es registren en el passiu del balanç. En l'apartat següent, es tracta aquest aspecte amb més detall.

Cal també destacar el valor mínim de -158.992 per l'any 2016 (-157.779 el 2015), un valor atípic que s'explica per la comptabilització en una de les empreses, de desemborsaments no exigits als socis. Finalment, les subvencions

tenen un pes poc rellevant, amb tan sols 13 i 14.000 euros de mitjana per cada any. S'observa també com l'empresa mitja no disposa de subvencions (0 euros al percentil 50).

2.4.2 Ràtios de capitalització i endeutament

Aquest apartat inclou l'estudi de diferents ràtios que permeten aprofundir les conclusions extretes a la secció anterior. Per coherència amb estudis anteriors, es defineixen i s'inclouen les ràtios següents (Taula 2.7).

La ràtio de solvència relaciona els actius i passius de l'empresa, i mesura la capacitat de l'empresa per fer front a les obligacions de pagament amb l'actiu disponible. Es tracta d'una mesura molt utilitzada a les entitats de crèdit per valorar la conveniència (o no) d'oferir crèdit a un potencial client. Així, s'observa com els actius són 1,72-1,75 vegades superiors als passius, concloent favorablement de la solvència de les cooperatives de treball catalanes. Un altre indicador és el de l'endeutament, que es troba en valors inferiors al 60% (0,58 i 0,57 per 2016 i 2015 respectivament). Aquests valors són raonables i permeten optimitzar la fiscalitat de les empreses amb les deduccions que l'endeutament (en relació al finançament propi) ofereix en l'impost de societats. A més, nivells adequats de deute deixen espai a un major endeutament que aprofitaria l'increment del palanquejament (2,00 i 1,62) per aconseguir millors rendibilitats.

Aquest endeutament és majoritàriament a curt termini (ràtio de qualitat del deute superior al 0,50), però l'anàlisi de la liquiditat ja ha demostrat que no hi hauria d'haver tensions importants de tresoreria. Finalment, les ràtios de solvència a llarg termini i cobertura mesuren el pes de les inversions finançades amb fons propis, que de nou, presenten nivells adequats tant el 2015 com el 2016.

Un altre aspecte rellevant a tenir en compte en el cas de les cooperatives és l'impacte de la normativa comptable

	Definició	2016	2015
Solvència	Actiu / Passiu	1,72	1,75
Endeutament	Passiu / Actiu	0,58	0,57
Qualitat del deute	Passiu Corrent / Passiu	0,54	0,53
Palanquejament	(Actiu / Patrimoni Net) * (BAI/BAII)	2,00	1,62
Autonomia	Patrimoni Net / Passiu	0,72	0,75
Solvència a llarg termini	Capital social / Actiu	0,07	0,07
Cobertura	Patrimoni Net / Actiu No Corrent	1,11	1,15

■ ■ ■ Taula 2.7 Ràtios d'endeutament i capitalització

aplicable al patrimoni net de les cooperatives. La NIC32 i de retruc l'ordre EHA/3360/2010, per la qual s'aproven les normes comptables de les societats cooperatives, estableix que les aportacions dels socis poden ser classificades tan als fons propis com al passiu². Aquesta distinció afecta significativament les principals ràtios patrimonials i financeres. En el següent apartat, es fa un anàlisi d'aquesta consideració més en profunditat, re-classificant la partida de deute amb característiques especials a curt i llarg termini (passiu) com a major capital social, és a dir, retrocedint l'aplicació de la normativa NIC32 (**Taula 2.8**).

El fet de classificar el capital aportat pels socis com a major capital social millora significativament les ràtios analitzades (veure columnes "Sense NIC32"). S'aconsegueix una millora en les ràtios de solvència, autonomia i cobertura al mateix temps que es redueix l'endeutament i el palanquejament. Un resum de com quedaria l'estructura patrimonial amb i sense l'aplicació de la normativa comptable es presenta a la següent **Figura 2.3**. Així, el patrimoni net es veuria augmentat d'un 41,7% a un 48,8% per l'any 2016 i d'un 42,8% a un 49,7% l'any 2015. Aquest augment aniria en contrapartida del passiu no corrent (on es comptabilitza la major part del deute amb característiques especials),

	Aplicant NIC32 (veure Taula anterior)		Sense NIC32 (deute amb característiques especials considerat capital social)	
	2016	2015	2016	2015
Solvència	1,72	1,75	1,95	1,99
Endeutament	0,58	0,57	0,51	0,50
Qualitat del deute	0,54	0,53	0,61	0,59
Palanquejament	2,00	1,62	1,71	1,39
Autonomia	0,72	0,75	0,95	0,99
Solvència a llarg termini	0,07	0,07	0,14	0,14
Cobertura	1,15	1,16	1,34	1,35

Figura 2.8 Taula 2.8 Efectes de considerar deute amb característiques especials al capital social

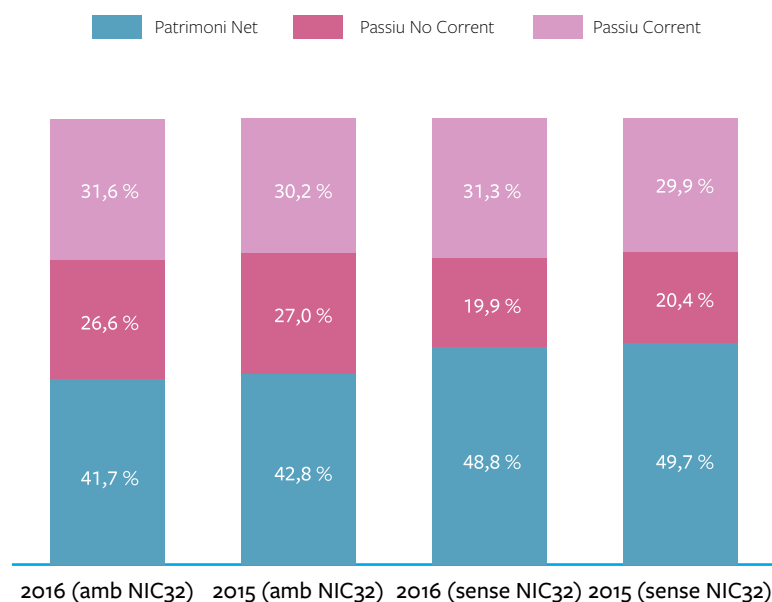


Figura 2.3 Impacte de l'aplicació de la NIC32 en l'estructura patrimonial

² La normativa comptable no és objecte d'estudi en el present informe. Per majors aclariments sobre la mateixa, veure Bastida, R. et al (2010). *Manual de comptabilitat de cooperatives*. Editorial ACCID.

que experimenta una disminució del 26,6% (27%) fins a un 19,9% (20,4%) per l'any 2016 (2015).

2.5 Anàlisi del compte de resultats

L'anàlisi del compte de resultats permet conèixer els excedents i marges assolits per les cooperatives fruit de la seva activitat econòmica. La **Taula 2.9** facilita l'estructura del compte de resultats agregat en forma de percentatges.

S'observa com les cooperatives de treball de Catalunya generen uns marges relativament reduïts, però que es troben en consonància amb els de molts altres sectors

	2016	2015
Import net de la xifra de negoci	100,0%	100,0%
Despeses d'explotació	97,6%	98,3%
Excedent d'explotació	2,4%	1,7%
Excedent abans d'impostos	2,0%	1,2%
Excedent cooperatiu	1,6%	1,0%

❖❖❖ **Taula 2.9** Estructura del compte de resultats agregat

de l'economia³. Tant l'excedent d'explotació com l'excedent abans d'impostos i l'excedent cooperatiu se situen entorn de l'1-3% sobre la xifra de negoci, això sí, millorant molt significativament respecte el 2015. Aquest augment també es generalitza a altres sectors de l'economia i podria venir donat per una millora de l'activitat econòmica a nivell general.

2.6 Anàlisi de la rendibilitat

Per l'estudi de la rendibilitat es diferencia entre la rendibilitat financera (ROE) i la econòmica (ROA o ROI). La primera mesura l'excedent obtingut en relació al capital aportat. La segona estudia els excedents generats per les inversions realitzades. Generalment es poden descompondre aquestes dues variables en diferents components: marge, rotació i palanquejament. La següent **Taula 2.10** resumeix la ROE i ROI de la mostra analitzada.

Les cooperatives han obtingut una rendibilitat econòmica i financera positiva en els dos anys de l'estudi. En concret,

Rendibilitat econòmica (ROI)		2016	2015
Marge	Excedent d'explotació / Vendes	0,02	0,02
Rotació	Vendes / Actiu	1,28	1,22
ROI	= Marge x Rotació	0,03	0,02

Rendibilitat financera (ROE)		2016	2015
Marge	Excedent cooperatiu / Vendes	0,02	0,01
Rotació	Vendes / Actiu	1,28	1,22
Palanquejament	Actiu / Patrimoni Net* (BAI/ BAI)	2,00	1,62
Rendibilitat financera (ROE)	= Marge x Rotació x Palanquejament	0,04	0,02

❖❖❖ **Taula 2.10** Rendibilitat financera i econòmica

el ROI se situa en un 3% el 2016 i, si bé experimenta una millora respecte 2015, es queda lluny dels valors observats en societats mercantils, amb xifres superiors al 5% (estudi de les Cambres de Comerç de Catalunya). Aquesta rendibilitat relativament baixa ve donada per uns marges que s'han quedat constants al voltant de 0,02 durant els dos períodes.

Es conclou de manera similar en el cas de la rendibilitat financera (ROE). En concret, s'obtenen uns valors del 4% l'any 2016, però que encara estan lluny del 8,8% (6%) que mostren les societats mercantils pel mateix any 2016 (2015).

2.7. Anàlisi segmentat de la situació economicofinancera

Per enriquir l'anàlisi economicofinancer, s'ofereix un detall de les diferents variables analitzades classificant les cooperatives per dimensió, ànim de lucre i sector d'activitat. Les taules corresponents es poden trobar a l'**Annex 1**.

2.7.1 Per dimensió

Seguint la definició de la Unió Europea, es classifica les cooperatives entre microempresa (xifra de negocis inferior a 2 milions d'euros), petita (entre 2-10 milions), mitjana (entre 10-50 milions) i gran (més de 50 milions d'euros) prenent 2016 com a any de referència. Com que les cooperatives tenen un dimensió generalment reduïda, la gran

3 Veure Amat, O., Lloret, P. i Manini, R. (2017). *Ràtios sectorials 2016. Comptes anuals de 166 sectors 25 ràtios per a cada sector*.

majoria de la mostra es troba a la categoria de microempresa (372 de les 405 cooperatives analitzades). Així mateix, tan sols hi ha 29 cooperatives petites, 3 mitjanes i 1 gran (aquests dos últims grups s'han agregat en un mateix pel reduït nombre d'observacions).

Per dimensió, s'observa com l'estructura patrimonial sembla ser més sòlida quan més gran és la cooperativa. Així, la micro i la petita empresa mostren uns nivells de patrimoni net sobre total d'actius al voltant del 40%, mentre que per la mitjana i gran empresa augmenta a un 48%. Aquest fet demostra que les cooperatives més petites es troben menys capitalitzades. No es reporta, però per les cooperatives amb una xifra de negoci inferior al mig milió d'euros, el patrimoni net se situa en un 35% del total d'actiu. En general, la microempresa disposa d'un capital i un excedent de l'exercici més reduït (en termes relatius). En concret, tan sols un 4,4% dels actius es troben finançats amb capital social, tant per les micro com en el cas de les petites cooperatives. Aquesta xifra queda molt per sota del 15,5% de la mitjana/gran cooperativa. Aquest fet podria dificultar significativament l'obtenció de finançament per part d'aquestes cooperatives de dimensions més reduïdes. De fet, no és d'estranyar que els nivells d'endeutament financer (i.e. deute a curt i llarg termini) d'aquest tipus de cooperatives sigui inferior (un 21,2% sumant les dues partides de deute) al de les cooperatives més grans (un 27,4%).

Quant a l'anàlisi del compte de resultats, les microempreses mostren uns marges més reduïts, amb un excedent d'exploració del 1,6% sobre vendes, essent del 3,3% i 2,4% per la petita i mitjana/gran empresa. Aquests marges es tradueixen també en un menor excedent cooperatiu; mentre la micro cooperativa apunta un excedent del 0,7%, la petita i mitjana/gran cooperativa ho fan en valors superiors al 2%. Conseqüentment, les ràtios de rendibilitat també són menors en el cas de les microempreses, amb una ROE i ROI inferiors al 2%, per sota els nivells de la petita (ROI del 4% i ROE del 5%), la mitjana/gran (ROI del 5% i ROE del 9%). Aquesta conclusió és consistent amb altres estudis (veure per exemple, Carreras, Bastida i Miravet (2016), p172).

2.7.2 Ànim de lucre

La mostra comprèn 378 cooperatives amb ànim de lucre i 27 sense. L'estructura de l'actiu varia significativament, amb un 39,2% del total d'actiu classificat com a no corrent en el cas de les cooperatives amb ànim de lucre, per un 31,1% en les cooperatives sense ànim de lucre, i és que les

darreres es concentren sobretot en el sector d'atenció a les persones, un sector amb molt poca necessitat d'actius tangibles. Per contra, les cooperatives sense ànim de lucre estan més capitalitzades, amb un 49,5% del total de l'actiu finançat amb recursos propis (del qual un 15,9% és capital), per un 40% en les cooperatives amb ànim de lucre (i un capital de tan sols un 4,6%).

Pel que fa al compte de resultats no s'observen diferències destacables. Tan sols, apuntar que l'excedent cooperatiu és més elevat en les cooperatives sense ànim de lucre (un 2% de les vendes per un 1,5% en les d'ànim de lucre). Aquesta diferència en l'excedent s'explica perquè algunes de les cooperatives amb una dimensió més gran, són cooperatives sense ànim de lucre. Aquests excedents més elevats es tradueixen en millors rendibilitats (un ROI del 5% i una ROE del 8% per les cooperatives sense ànim de lucre, contra un 3% en ambdós valors en les d'ànim de lucre). També presenten uns ràtios de solvència més elevats, amb un actiu que representa 1,98 vegades el passiu (per un 1,67 en el cas de les cooperatives amb ànim de lucre), i un major grau de cobertura de les inversions a llarg termini amb fons propis.

2.7.3 Sector d'activitat

Per l'anàlisi sectorial s'han definit 11 sectors: agricultura, atenció a les persones, comerç i hostaleria, construcció, educació i formació, indústria, mecànica i reparació, salut, serveis, transports i cultura, comunicació i oci. Més enllà de comentar sector per sector, es descriuen les principals diferències i els valors més significatius o atípics. Per un anàlisi més exhaustiu, es presenten les taules completes a l'[Annex 1.2](#).

Quant a les inversions, no és d'estranyar que els sectors amb un major pes de l'actiu no corrent siguin l'agrari (un 61% del total de l'actiu), l'industrial (un 40,3%) i el de mecànica i reparació (amb un 52,6%), amb unes necessitats evidents d'actius materials. Per contra, sectors com el d'atenció a les persones (19,2%) o el de cultura, comunicació i oci (10%) mostren uns valors molt més reduïts. Aquests darrers en canvi, concentren els actius en tresoreria (amb un 38% i 35,2% respectivament, en comparació amb el 6,3% d'agricultura o el 9,2% del sector industrial) o comptes a cobrar (amb un 41,9% de l'actiu corresponent a deutors pel sector d'atenció a les persones). En el cas del sector d'atenció a les persones es presenta un ràtio de tresoreria que evidencia un excés de liquiditat, amb valors superiors a 3 en el ràtio de liquiditat i el de tresoreria.

Pel que fa al patrimoni net i passiu, hi ha tres sectors que destaquen pel seu nivell de capitalització: comerç i hostaleria (un 55,1% de patrimoni net sobre el total de patrimoni net i passiu), salut (un 57,9%) i el de mecànica i reparació (un 63,9%), sent els dos sectors menys endeutats. Mentre aquests valors es troben significativament per sobre la mitjana de la mostra (41,7%), sembla que no s'acompanyin de més alts marges (un dels motius pels quals els fons propis augmenten). Així, el sector de mecànica i reparació obté un excedent cooperatiu negatiu del -5,9% i el de salut d'un -2,1%, sent la mitjana d'un 1,6% positiu. En contrapartida, els sectors amb majors nivells d'excedent cooperatiu són el de cultura, comunicació i oci (8,2%), i en segon lloc l'agrícola (un 3%). Aquests excedents es traslladen en unes rendibilitats financeres superiors, essent del 25% en el cas del primer (la mitjana de la mostra se situa en un 4%). Òbviament, el sector salut i el de mecànica i reparació presenten rendibilitats (tan econòmica com financera) negatives.

2.8 Estudi longitudinal de la situació economicofinancera

Malauradament, les cooperatives presents a la mostra analitzada no es troben en mostres d'estudis anteriors. D'aquesta manera, no es disposa de dades longitudinals que permetin fer un seguiment de la mateixa empresa. Així, s'han obtingut dades de dos altres estudis corresponents als anys fiscals 2013 (501 cooperatives) i 2005-2006 (364). Cal tenir en consideració que, mentre la mostra del 2005-2006 són cooperatives de treball (coherent amb la del present estudi), la mostra de 2013 inclou altres tipus de cooperatives, pel que les variacions també podrien venir explicades per la naturalesa de la pròpia mostra. D'altra banda, els comptes anuals dels anys 2005 i 2006 estaven regits per una normativa comptable anterior a l'actual, pel que el tractament d'alguns comptes no és homogeni entre mostres. Per exemple, el fons d'educació i promoció o les provisions per riscos i despeses no es consideraven ni patrimoni net ni passiu segons l'antic pla comptable de cooperatives, sinó com un instrument "híbrid". Aquestes partides ara es classificarien com a passiu. En la mesura del possible s'ha intentat integrar les 3 mostres en una mateixa taula.

De l'Annex 1.3 és important destacar-ne l'evolució del capital social. Es veu clarament l'impacte de la normativa comptable que transfereix part del capital al passiu. Així, l'any 2005 i 2006 s'observen uns nivells de capital social propers a l'11% del total d'actius, mentre que les mostres

del 2013 i 2015-2016 ja es troben al voltant del 6,5%. De nou, aquest fet podria haver dificultat (més enllà de la crisi econòmica), l'obtenció de finançament extern.

L'Annex 1.3 també mostra com hi ha hagut una evolució positiva en el pes de l'actiu no corrent des de l'any 2005 (un 24,6%) fins el 2016 (un 37,7%), tot i que pot venir donat pels sectors agrícoles i de mecànica i reparació que, a la mostra de 2016, mostren valors molt superiors a la mitjana (61% i 57% respectivament). Aquests dos sectors mostren valors d'un 43,7% i un 25,5% en cada cas l'any 2005.

2.9 Conclusions i recomanacions

De l'estudi economicofinancer se'n desprenen tres conclusions principals. Primer, el capital social de les cooperatives s'ha vist negativament afectat per l'entrada en vigor l'any 2011 de la Ordre EHA/3360/2010, per la qual una part del capital social (el reemborsable) passa a formar part del passiu. Així, 257 cooperatives (un 63,5% de la mostra) reporten un capital social de 0 euros. A més, si no es tenen en compte les 4 cooperatives més grans, la mitjana del capital social es troba tan sols al voltant dels 25.000 euros, fet que pot limitar significativament la capacitat d'endeutament de les cooperatives. Si es té en compte anys anteriors, mentre el capital social representava un 11% de l'actiu el 2005 i 2006, tan sols ho feia en un 6,6% el passat 2016.

Segon, per dimensió, les micro i petites cooperatives són les que mostren uns nivells de capitalització més baixos. Si de mitjana un 6,6% de l'actiu és finançat via capital social, les micro i petites cooperatives ho fan en un 4,4% (i en un 15,5% les mitjanes i grans). D'aquesta manera, l'accés al finançament queda especialment minvat en aquest tipus de cooperatives, i això es demostra en uns nivells d'endeutament financer més baixos per les micro (21,2% de l'actiu és deute financer) i petites (18,8%) en comparació amb les mitjanes i grans cooperatives (27,4%). Aquesta heterogeneïtat en l'estructura patrimonial s'hauria de tenir en compte a l'hora d'incentivar polítiques que busquin dinamitzar i facilitar el finançament a cooperatives. Altres apartats d'aquest estudi proposen diferents formats per aconseguir l'anterior propòsit.

Tercer, cal remarcar que, si bé el capital social es troba en nivells relativament baixos (inclús o en moltes cooperatives), el conjunt de fons propis ha millorat significativament respecte anys anteriors, millorant la imatge del patrimoni net. La principal partida que ha augmentat

respecte altres mostres anteriors son les reserves (excedents generats en exercicis anteriors), amb una mitjana propera als 245.000 euros tan pel 2015 com pel 2016 (el que equival a un 80-85% del patrimoni net). En aquest sentit, la reducció del percentatge de fons de reserva obligatori del 30 al 20% de l'excedent cooperatiu (aprovat en

la darrera Llei de Cooperatives de Catalunya de 2015), podria perjudicar les tan importants ràtios de capitalització i endeutament, sobretot en aquelles cooperatives de nova creació que encara no han tingut temps de capitalitzar els seus excedents.

3. Anàlisi de la demanda financera

3.1. Introducció

L'anàlisi de les necessitats actuals de finançament està basat en dues fonts d'informació complementàries. En primer lloc, la informació obtinguda de l'anàlisi de la situació economicofinancera de les cooperatives. A partir dels resultats de l'anàlisi de la informació dels comptes anuals de les cooperatives dels anys 2015 i 2016, s'han pogut extreure conclusions relacionades amb les necessitats de finançament actuals i futures de les cooperatives. En segon lloc, la informació recollida en els grups focals ha permès disposar d'informació qualitativa sobre quines són les necessitats actuals i futures de les cooperatives catalanes. A continuació, s'inclou la **Taula 3.1** amb una llista de les cooperatives entrevistades durant el període de recollida d'informació.

3.2. Necessitats de finançament basats en els resultats de l'anàlisi economicofinancera

L'anàlisi economicofinancera dóna informació sobre la situació patrimonial de les cooperatives. Dels resultats d'aquesta anàlisi se'n poden extreure conclusions relacionades amb les necessitats de finançament actuals i futures de les cooperatives.

L'estructura del balanç de situació de les cooperatives demostra que les inversions en actius corrents superen a les inversions actius no corrents. Com es pot observar en la **Figura 2.1**, el 62-63% dels recursos financers obtinguts s'inverteixen en actius corrents, principalment, en partides de deutors. Mentre que el 37-38% de les inversions es destinen a actius no corrents, principalment, immobilitzats materials. Aquest tipus d'estructura d'inversions està relacionada amb el tipus d'activitat que desenvolupen les cooperatives del treball, més vinculada a la prestació de

serveis, que a la producció de productes. Per tant, és un tipus d'activitat menys intensiu en inversions a llarg termini, del que podria ser l'activitat que realitzen altres tipus de cooperatives, com per exemple, les cooperatives agràries.

L'anàlisi segmentada indica que les cooperatives amb ànim de lucre tenen un nivell d'inversions en actius no corrents superiors a les cooperatives sense ànim de lucre, 39,2% i 31,1% sobre l'actiu total, respectivament. També hi ha diferències destacades en funció dels sectors d'activitat. Les cooperatives del sector agrari tenen un actiu corrent que representa el 61% del seu actiu total, les cooperatives del sector de la mecànica i reparació el 52,6%, i les cooperatives del sector industrial el 40,3%. Les cooperatives que desenvolupen la seva activitat en aquests sectors són més intensives en inversions en actius corrents que la mitja de cooperatives.

L'anàlisi de l'estructura d'inversions indica que les principals necessitats de finançament de les cooperatives estan centrades en el finançament de les inversions en actius corrents o circulants. Per tant, les cooperatives necessiten instruments de finançament que permetin finançar l'activitat ordinària de l'empresa (finançament de clients, pagaments de rebuts, etc.). També existeixen necessitats de finançament d'inversions puntuals, que són més o menys importants, en funció del sector d'activitat en el que opera la cooperativa.

En la **Figura 2.2**, es pot observar que la distribució de fonts de finançament de les cooperatives és força equilibrada. El patrimoni net, format pels fons propis, els excedents i les subvencions de capital, representa el 42-43% del finançament total, els deutes a llarg termini són el 26-27%, i els deutes a curt termini suposen el 30-31%. La relació entre finançament basat en fons propis i fons externs és d'aproximadament 40-60%, respectivament. És important destacar que les reserves obligatòries representen la major part dels fons propis, mentre que les aportacions

Cooperativa	Sector de activitat	Localització
Cooperativa 1	Integració laboral	Barcelona
Cooperativa 2	Productes de comerç justes i ecològiques	Terrassa
Cooperativa 3	Servei de transport sanitari	Barcelona
Cooperativa 4	Assegurances	Barcelona
Cooperativa 5	Consultoria tècniques	Sant Cugat
Cooperativa 6	Centres de formació	Barcelona
Cooperativa 7	Assessoria-gestoria	Barcelona
Cooperativa 8	Consultoria tècniques	L'Hospitalet de Llobregat
Cooperativa 9	Salut	Barcelona
Cooperativa 10	Activitats educatives	Sant Cugat
Cooperativa 11	Integració laboral	L'Hospitalet de Llobregat
Cooperativa 12	Assessoria-gestoria	Barcelona
Cooperativa 13	Ensenyament	Barcelona
Cooperativa 14	Ensenyament	Mollet del Vallès
Cooperativa 15	Construcció i reparació de maquinària	Vic
Cooperativa 16	Integració laboral	Barcelona
Cooperativa 17	Arts gràfiques	Badalona
Cooperativa 18	Cooperativa de segon grau	Barcelona
Cooperativa 19	Centre especial de treball per a persones amb discapacitat intel·lectual	Barcelona
Cooperativa 20	Tèxtil	Barcelona
Cooperativa 21	Llibreries-música	Barcelona
Cooperativa 22	Elèctrica - electrònica	Cornellà de Llobregat
Cooperativa 23	Producció de vins i olis	Vallbona de Les Monges
Cooperativa 24	Informàtica	Barcelona
Cooperativa 25	Transport missatgeria	Barcelona
Cooperativa 26	Consultories tècniques	Barcelona
Cooperativa 27	Assessories-gestories	Barcelona
Cooperativa 28	Energies renovables	Girona
Cooperativa 29	Llars d'infants, atenció a les persones, Integració laboral	Barcelona
Cooperativa 30	Consultories tècniques	Barcelona
Cooperativa 31	Transport persones (sanitari, viatgers)	Sabadell
Cooperativa 32	Inserció laboral	Barcelona
Cooperativa 33	Educació i inserció laboral	L'Hospitalet de Llobregat
Cooperativa 34	Inserció laboral	Barcelona

☐☐☐ **Taula 3.1** Llista de cooperatives entrevistades

de capital només representen un part molt petita, i els excedents d'exercicis anteriors són negatius.

L'anàlisi segmentada segons la dimensió de les cooperatives indica que les cooperatives de menor dimensió estan menys capitalitzades que les cooperatives més grans, tal i com s'explica en l'apartat 2.7.1. A més, el nivell d'endeutament financer de les cooperatives petites és inferior a la resta de cooperatives, i un dels motius que poden explicar aquesta situació és la dificultat d'accedir a les fonts de finançament tradicionals. Per tant, la creació de noves fonts i instruments de finançament alternatius a la banca, pot ajudar a millorar el seu accés al finançament.

L'estructura de finançament de les cooperatives indica que les fonts de fons propis principals són les reserves obligatòries (35%), que es constitueixen a través de la dotació dels excedents obtinguts en anys anteriors. Per tant, aquesta font de finançament depèn de que les cooperatives obtinguin excedents. A l'apartat 2.7.3, l'anàlisi segmentat per sectors d'activitat indica que les cooperatives dels sectors de la comunicació i l'oci, l'agricultura, atenció a persones, i cultura, generen excedents econòmics i tenen posicions de liquiditat molt positives. Mentre que, altres sectors com el sector de la mecànica i les reparacions o la salut obtenen excedents negatius. En aquest sentit, les necessitats de finançament són desiguals en funció del sector d'activitat en el que es troben les cooperatives. Aquest fet obre la possibilitat que puguin crear-se mecanismes d'intercooperació en termes de finançament.

D'altra banda, la font de finançament externa més important són els crèdits de proveïdors (25%). Aquest tipus de finançament no té cost per les cooperatives, i ajuda a poder finançar la partida de clients i/o deutors. De l'anàlisi de l'estructura de finançament, se n'extreu que els fons propis estan molt atomitzats en les reserves, i que seria important augmentar la partida de capital social, que només representa el 6-7% del total de finançament, en les cooperatives petites no arriba al 4,5%, per contribuir a la consolidació d'aquest fons, i a l'autonomia financera de les cooperatives.

3.3. Necessitats de finançament expressades per les cooperatives

En el Baròmetre Cooperatiu⁴ que realitza la Federació de Cooperatives del Treball, el 43% de les cooperatives varen

contestar que havien tingut necessitat d'accedir a finançament durant l'any 2016. En els baròmetres anteriors, que fan referència a l'any 2015 i 2014, els percentatges van ser del 51% i del 40,3%, respectivament. Aquestes dades demostren que només una part de les cooperatives del treball, entre el 40% i el 50%, tenen necessitat de finançar-se de forma recurrent. Les necessitats de finançament d'inversions en actius no corrents limitades, s'expliquen per les característiques dels sectors on operen moltes de les cooperatives. Per exemple, per a les cooperatives d'atenció a les persones, les inversions en les instal·lacions són puntuals, i no es produeixen sovint. No obstant això, les necessitats de finançament d'actius corrents són molt importants.

Durant les entrevistes realitzades en el transcurs del treball de recollida d'informació per elaborar aquest estudi, s'ha pogut constatar que una part de les cooperatives no tenen necessitats de finançament. En la majoria dels casos, el motiu principal és que aquestes cooperatives generen prou fluxos de tresoreria per finançar la seva pròpia activitat, i no tenen necessitats d'accedir a finançament extern. En altres casos, el motiu és que la cooperativa no té necessitat de realitzar inversions en actius no corrents, i per tant, les seves necessitats de finançaments es limiten a la gestió del circulat, i són molt reduïdes. També hi ha cooperatives que prefereixen no accedir a finançament extern per por a perdre el control de la cooperativa, o a la impossibilitat de fer front al pagament d'interessos i a la devolució del capital, i opten per autofinançar-se mitjançant aportacions de capital dels socis i sòcies, i re-inversió d'excedents. Aquest va ser el cas d'una de les cooperatives que està experimentant dificultats importants en el seu creixement. La seva experiència prèvia ha demostrat que al demanar un préstec les entitats financeres requereixen garanties, com per exemple, un aval personal, que els socis de la cooperativa consideren que comporta massa risc. Per aquest mateix motiu, l'entrevistada resumeix: *“Si necessitem invertir en alguna maquinària, la paguem al comptat o pactem les condicions del pagament amb el proveïdor”*.

Hi ha un nombre important de cooperatives que sí que tenen necessitats de finançament. Aquestes necessitats financeres es divideixen en necessitats per finançar l'operativa corrent de la cooperativa, i per finançar inversions.

La majoria de les cooperatives tenen necessitat d'accedir a finançament per cobrir la seva operativa corrent. És a dir, pagaments a proveïdors, a treballadors, a la Seguretat

⁴ Veure Cooperatives de treball de Catalunya (2017). *Quart Baròmetre Cooperatiu*. Abril 2017.

Social, etc. Els motius que generen aquestes necessitats de finançament acostumen a ser comuns. Per exemple, els retards en els cobraments de factures amb l'Administració Pública, o altres clients, els retards en el cobraments de subvencions i ajuts per la seva activitat, entre d'altres. Segons els directius de les cooperatives, els dèficits de tresoreria que generen aquestes situacions són difícils de poder predir. I per tant, en aquests casos, la planificació de les necessitats de finançament per cobrir tensions de tresoreria és gairebé impossible. Per exemple, algunes de les cooperatives han reconegut que la recent inestabilitat política a Catalunya, i l'aplicació de l'article 155 els ha afectat de manera molt important. Les cooperatives que tenen com a principal client l'Administració pública, es veien incapaços de cobrir les seves necessitats bàsiques. En aquestes situacions, les cooperatives es sentien indefenses, perquè són circumstàncies excepcionals que no depenen d'elles mateixes, però que no haurien de causar cap tipus de temor a les entitats financeres, donat que operen en sectors necessaris per a l'Administració pública (atenció a persones, salut, etc.), i les seves activitats són molt sovint garantia en si mateixes.

També hi ha cooperatives que treballen en l'àmbit internacional, i necessiten finançar les importacions amb antelació. Aquestes transaccions també comporten un risc, i poden causar complicacions difícils de preveure. Les cooperatives reclamen eines per poder cobrir aquestes necessitats urgents de tresoreria, i processos més àgils i ràpids per part de les entitats de crèdit.

Tant les cooperatives que desenvolupen la seva activitat en sectors intensius en inversions de capital (transport de persones i mercaderies, disseny i impressió gràfica, electrònica, etc.), com les que ho fan en sectors que requereixen d'inversions puntuals (acollida de menors, educació, etc.), tenen necessitat d'accedir a instruments de finançament a llarg termini. Aquests tipus de cooperatives tenen necessitats puntuals o periòdiques d'imports elevats per l'adquisició d'immobles, equipaments, maquinària, vehicles, entre d'altres actius. És el cas, fins i tot, quan no es plantegen inversions per créixer sinó per mantenir les operacions existents: *“Cal sempre renovar la maquinària, s'ha d'invertir en la tecnologia i en els temes de certificats de qualitat”*.

És sobretot important per a les cooperatives que operen en sectors altament competitius, perquè sense millora contínua no poden mantenir la competitivitat, i com a conseqüència, perden la capacitat de generar ex-

cedents econòmics a través de les seves activitats. A algunes cooperatives els preocupa la creixent competència, i l'aparició de nous tipus de competidors, com ara l'anomenada “economia col·laborativa corporativa”. Sense innovació contínua, que requereix inversions a llarg termini, aquestes cooperatives poden quedar obsoletes i desaparèixer del mercat, i la recerca de mecanismes per facilitar-los el finançament d'inversions a llarg termini és important.

En alguns casos, les garanties dels actius que s'adquireixen no són suficients o, simplement, no es consideren garanties pel tipus d'activitat realitza la cooperativa. És el cas del immoble per a l'acollida de menors, que les entitats de crèdit no contempen com una garantia, pel cost d'imatge que suposaria un possible desallotjament en cas d'impagament. Una responsable financera d'una cooperativa explicava: *“L'última vegada que vàrem buscar un préstec per adquirir una masia per a l'acollida de nens i joves va ser molt complicat. Les entitats financeres es preocupaven per si no érem capaços de tornar el préstec, ja que estarien obligats a desallotjar els nens, i seria un dany important per a la seva reputació, i aquest fet dificulta molt la decisió d'invertir”*.

I en altres casos, l'import de les inversions és un inconvenient per trobar finançament degut a que no troben entitats que vulguin assumir el risc que porta associada l'operació de finançament. En aquest sentit, les cooperatives reclamen més intercooperació entre les entitats de crèdit, sobretot les de la Xarxa Financoop, per realitzar operacions de finançament sindicades entre diverses entitats, per tal que cada entitat assumeixi una part del risc de l'operació. També demanen mecanismes per garantir operacions de finançament a llarg termini, per evitar que els socis i sòcies hagin d'avaluar les operacions amb el patrimoni personal. Les cooperatives se senten desprotegides, i veuen excessius els requeriments de les garanties personals a l'hora de demanar finançament. La manca d'aquests mecanismes de finançament es tradueix en la renúncia de fer inversions i pot perjudicar greument a les activitats de les cooperatives a llarg termini.

3.4. Conclusions i recomanacions

Els resultats de l'anàlisi de la demanda de finançament indiquen que les cooperatives tenen necessitats de finançament diferents. Tot i això, un tret comú entre totes les cooperatives és la necessitat de finançament de les inver-

sions en actius corrents (estocs, clients, tresoreria, etc.). La majoria de les cooperatives analitzades tenen necessitats de finançament derivades de la gestió de la tresoreria de l'empresa. En els darrers anys, s'han produït diversos esdeveniments que han dificultat la gestió de la tresoreria de les cooperatives, com per exemple, els retards en el cobraments de factures i ajuts provinents d'entitats vinculades a l'administració pública, i les restriccions de liquiditat de les entitats de crèdit, entre d'altres. Els efectes d'aquests esdeveniments han estat més greus en aquelles cooperatives que tenien una forta dependència de l'administració pública o del finançament bancari. La incapacitat de les cooperatives per preveure aquestes situacions, i poder realitzar una planificació financera adequada, ha provocat tensions de tresoreria importants.

L'anàlisi de la demanda de finançament també ha permès identificar necessitats de finançament d'inversions en actius no corrents. Es tracta d'inversions com l'adquisició d'immobles, de maquinària, d'equipaments, de vehicles, etc. En alguns casos, aquestes inversions formen part de processos de creixement i d'expansió de la cooperativa. I en altres, són inversions de reposició, que tenen com a objectiu substituir actius obsolets o deteriorats per actius més moderns, que permetin a la cooperativa continuar sent competitiva en el seu mercat. L'anàlisi de la demanda de finançament per cobrir aquest tipus d'inversions ens ha permès comprovar que no totes les cooperatives tenen les mateixes necessitats de finançament. Alguns dels elements clau que determinen les necessitats de finançament són l'activitat que desenvolupa la cooperativa i la seva dimensió. A continuació, s'exposen les necessitats de finançament més rellevants detectades en aquest estudi:

- Les cooperatives de mida reduïda estan menys capitalitzades que les cooperatives més grans. Segons els resultats de l'anàlisi economicofinancera, les cooperatives petites només financen un 4,4% de les seves inversions amb capital social. Aquest percentatge és molt inferior al de les cooperatives mitjanes i grans. A més, de la mostra de cooperatives analitzada, més d'un 60% de les cooperatives tenen un capital social igual o inferior a 0. Aquestes dades indiquen que continua existint la necessitat d'augmentar la capitalització de les cooperatives de mida reduïda per enfortir la seva solvència i millorar la seva autonomia financera respecte a tercers.
- Les cooperatives de mida reduïda tenen dificultats per accedir al sistema financer convencional. El nivell d'endeutament financer d'aquestes cooperatives és in-

ferior al de la resta de cooperatives. L'endeutament financer de les cooperatives micro i petites està al 21,2% i 18,8% sobre l'actiu total, respectivament. Mentre que a les cooperatives més grans es troba gairebé al 28%. Aquestes dificultats per accedir a l'endeutament bancari poden ser degudes a la baixa capitalització de les cooperatives que projecta una imatge de baixa solvència, i provoca desconfiança entre les entitats de crèdit. També poden ser degudes a la desconfiança de les persones que gestionen les cooperatives envers les entitats de crèdit tradicionals, i a les exigències que imposen a les cooperatives a canvi de concedir-los finançament (avals personals, interessos elevats, etc.). És important que les cooperatives petites tinguin accés a fonts de finançament externes i no hagin de palanquejar el seu creixement únicament sobre les fonts de finançament internes. L'ús controlat de finançament aliè té avantatges fiscals i redueix el risc que assumeixen les persones sòcies.

- Les cooperatives grans no troben finançament per realitzar inversions importants fora del sistema financer convencional. Les cooperatives grans tenen una dependència molt forta de les entitats de crèdit tradicionals, perquè són les úniques que tenen capacitat per concedir-los els recursos necessaris per finançar les seves inversions. El risc que suposen aquest tipus d'operacions impedeix l'entrada d'altres tipus d'entitats, tot i que aquestes cooperatives manifesten que estarien molt predisposades a treballar, per exemple, amb entitats de les finances ètiques i solidàries o inversors d'impacte.
- Les cooperatives situades determinats sectors d'activitat en creixement tenen necessitats importants de finançament que no aconsegueixen cobrir a través de les fonts de finançament convencionals. És el cas de les cooperatives d'habitatge social, que han tingut un creixement molt important en els darrers anys, degut a que s'han posat en marxa un nombre important de projectes de construcció i rehabilitació de edificis per cobrir necessitats socials. Un altre cas semblant són les cooperatives d'energies renovables o de mobilitat sostenible, que també han experimentat un creixement molt important en els darrers anys, degut a que la societat està prenent consciència de la necessitat de reduir la contaminació i preservar el medi ambient. Les cooperatives que desenvolupen la seva activitat en aquests sectors tenen la necessitat de realitzar importants inversions, i sovint tenen dificultats per aconseguir els

recursos financers necessaris a través de les fonts de finançament convencionals.

- Les noves cooperatives no disposen d'instruments de finançament adaptats la fase inicial del seu cicle de vida. El finançament és un factor clau per augmentar les possibilitats de supervivència de les noves cooperatives. En els darrers anys, a Catalunya, s'han creat un nombre important de cooperatives que tenen dificultats per finançar les seves primeres inversions. Els responsables d'aquestes cooperatives manifesten la necessitat de crear instruments de finançament adaptats per cobrir les primeres fases del cicle de vida.
- Finalment, les cooperatives que desenvolupen la seva activitat en el sector de l'atenció de persones i l'acollida d'immigrants es troben amb dificultats per finançar les inversions que han de realitzar, per poder atendre l'augment de la demanda dels seus serveis. El principal motiu és que les entitats de crèdit tradicionals demanen garanties complementàries a la pròpia garantia real dels actius comprats. Això obliga a les persones sòcies de les cooperatives a avalar les operacions, o a buscar fórmules de finançament alternatives.

4. Anàlisi de l'oferta financera

4.1. Introducció

L'oferta de finançament a disposició de les cooperatives és extensa. Per a l'elaboració d'aquest estudi, hem dividit l'oferta de finançament en dos grans grups: fonts de finançament convencionals i alternatives.

En primer lloc, les fonts de finançament convencionals, que inclouen les aportacions de capital de les persones sòcies, les reserves constituïdes mitjançant la reinversió dels excedents, i les entitats del sistema financer tradicional privat i públic (Caixabank, Banc Sabadell, ICF, etc), i de les finances ètiques i solidàries (Coop57, Fiare, Laboral Kutxa, etc.). Les aportacions de capital de les persones sòcies i les reserves es consideren fonts de finançament propi. Aquests tipus de finançament es considera fons propis de la cooperativa i contribueix de manera molt important a la seva estabilitat financera. També presenta avantatges importants com el fet que, normalment, no implica un pagament d'interessos i, en el cas de les reserves, no incorpora l'obligació de reemborsament del capital, la qual cosa redueix el risc d'insolvència de la cooperativa. Actualment, les entitats del sistema financer tradicional són els proveïdors de capital i serveis financers més importants de les cooperatives. Tot i això, s'està produint un augment important del volum d'activitat de les entitats que pertanyen a les finances ètiques i solidàries. La xifra de préstecs realitzats per les entitats de les finances ètiques s'ha incrementat un 23,96% durant l'any 2017, fins arribar als 1.200 milions d'euros⁵. A priori, aquestes tipus d'entitats comparteixen els principis i valors de les cooperatives i de l'economia social i solidària. Per tant, és normal que cada vegada hi hagi més cooperatives que treballen amb aquest tipus d'entitats. Les cooperatives que financen les seves inversions mitjançant instruments de deute tenen l'obligació de pagar interessos i de reemborsar el capital. Un ús inadequat d'aquest tipus de finançament pot posar en

risc la sostenibilitat financera de la cooperativa i portar-la a una situació d'insolvència.

En segon lloc, les fonts de finançament alternatives, que inclouen els inversors de capital risc, que inverteixen en cooperatives i empreses de l'economia social, a través de fons d'inversió d'impacte (Ship2B, Creas, etc.), i les plataformes de finançament participatiu (Goteo), que consisteixen en l'aportació de capital a un projecte a canvi d'una contraprestació, que pot ser simbòlica (*crowdfunding*), un tipus d'interès determinat i el reemborsament del capital en una data determinada (*crowdlending*), o a canvi de participacions del projecte que es finança (*equitycrowdfunding*).

Aquestes fonts de finançament es consideren alternatives perquè, actualment, serveixen per cobrir només una petita part de les necessitats de finançament de les empreses. Tot i això, tenen un potencial de creixement molt important donat que s'estan introduint millores en els instruments existents i se n'estan creant de nous aprofitant els avenços en el camp de les noves tecnologies. A més, la majoria de les cooperatives encara no utilitza aquestes fonts de finançament alternatives, que permeten diversificar la cartera de proveïdors de capital i reduir la dependència de les cooperatives de les fonts de finançament tradicionals (banca).

La Xarxa Financoop està formada per entitats públiques i privades que promouen l'accés al capital i als serveis financers a les cooperatives. Les entitats que formen part d'aquesta Xarxa, coordinada per la Fundació Seira, formen part dels dos grups de fonts de finançament analitzats. Per tant, aquest anàlisi de l'oferta financera inclou també una revisió dels instruments de finançament que ofereixen les entitats de la Xarxa Financoop.

⁵ Veure FETS i Observatori de les Finances Ètiques (2017). *Baròmetre de les finances ètiques*.

Per realitzar l'anàlisi de l'oferta financera a disposició de les cooperatives hem realitzat entrevistes individuals amb directius d'entitats de crèdit, inversors d'impacte, responsables de plataformes de finançament participatiu, i experts en finançament cooperatiu. A la **Taula 4.1**, s'inclou una relació de les entrevistes realitzades. També hem demanat l'opinió als directius i directives de les cooperatives entrevistades. Finalment, hem realitzat una revisió de les publicacions sobre finançament cooperatiu publicades fins a la data d'elaboració d'aquest estudi.

Entitat	Tipus d'entitat	Càrrec persona entrevistada
Entitat 1	Grup d'inversors cooperatius	Director general i co-fundador
Entitat 2	Plataforma de finançament participatiu	Responsable d'inversions i socis
Entitat 3	Plataforma de finançament participatiu	Director
Entitat 4	Banca pública	Responsable de promoció
Entitat 5	Plataforma de finançament participatiu	Co-director
Entitat 6	Grup d'inversors cooperatius	Ex-Director general
Entitat 7	Consultoria d'inversions d'impacte	Consultora
Entitat 8	Entitat promotora de finançament cooperatiu	Director
Entitat 9	Banca pública	Director de desenvolupament de negoci
Entitat 10	Xarxa d'inversors d'impacte	CEO

☐☐☐ **Taula 4.1** Llista d'entitats entrevistades

4.2. Fonts de finançament convencionals

4.2.1. Entitats de crèdit tradicionals

Històricament, les cooperatives han fet ús dels productes i serveis financers que ofereixen les entitats de crèdit tradicionals. En el passat, s'han realitzat estudis que demostren que existeix un flux de capital de les cooperatives a la banca tradicional, i viceversa. Tot i això, la relació entre les cooperatives i les entitats de crèdit tradicionals no

sempre ha tingut un bon encaix. Aquesta falta de sintonia, i el tancament del crèdit com a conseqüència de la crisi financera, ha fet que moltes cooperatives hagin diversificat el seus proveïdors de capital, i hagin augmentat les seves relacions financeres amb les entitats de crèdit de les finances ètiques i solidàries, entre d'altres.

La majoria de cooperatives coincideixen en que la fortalesa principal de la banca tradicional és la seva oferta de productes i serveis, sobretot d'estalvi i de finançament d'operacions de circulat. Una altra avantatge que destaquen les cooperatives és la facilitat de realitzar l'operativa diària a través de les plataformes online i de les oficines d'aquest tipus d'entitats. Aquests aspectes són molt valorats per gairebé totes les cooperatives entrevistades.

Les cooperatives amb una dimensió més gran, també valoren molt positivament que les entitats de crèdit convencionals tenen capacitat per finançar inversions amb uns imports elevats, que no estan a l'abast de les entitats de crèdit de les finances ètiques. I també poden oferir preus més competitius que aquestes entitats, donada la dimensió de les operacions que financen.

Les cooperatives amb una dimensió mitjana o petita tenen una percepció diferent. En general, consideren que les entitats de crèdit convencionals ofereixen productes i serveis financers que no estan adaptats a les necessitats de les cooperatives, i els analistes de riscos d'aquestes entitats no coneixen els funcionament de les seves cooperatives, i per aquest motiu, els demanen garanties addicionals per concedir-los finançament.

En els darrers anys, les cooperatives han diversificat els seus proveïdors de finançament, passant a tenir relacions amb diverses entitats de la banca tradicional, però també de la banca ètica. Aquest canvi ha estat molt positiu per evitar dependre d'una única entitat, i millorar la capacitat de negociació, entre d'altres aspectes.

Les cooperatives utilitzen la majoria dels productes i serveis que ofereix la banca tradicional. Com hem comentat, en la majoria dels casos, les cooperatives utilitzen productes d'estalvi i finançament d'operacions de circulat, i els serveis relacionats amb l'operativa diària de les cooperatives (transferències, remeses i pagaments de rebuts, etc.). Algunes cooperatives també utilitzen altres tipus de productes de finançament d'inversions a mig i llarg

6 Veure Vives, F. et al (2013) "Estudi sobre autofinançament cooperatiu". Fundació Roca i Galès.

termini, com els préstecs, préstecs hipotecaris, leasings, entre d'altres.

L'Institut Català de Finances (ICF) forma part de la Xarxa Financoop, ja que disposa d'una línia de productes i serveis financers dirigits a entitats de l'economia social i cooperativa. Tot i ser una entitat de crèdit pública, els directius de les cooperatives no perceben diferències rellevants entre el funcionament de l'ICF i les entitats de crèdit tradicionals. En aquest sentit, consideren que els productes i serveis que ofereix estan poc adaptats a les necessitats financeres reals de les cooperatives, i són molt semblants als que ofereixen les entitats de crèdit tradicionals. L'opinió d'algunes cooperatives és que l'ICF hauria de tenir un paper més important de promoció de l'economia social i solidària, adaptant la cartera de productes i serveis a les necessitats financeres específiques de les cooperatives, amb un sistema de garanties adaptat a les característiques de les activitats que realitzen aquest tipus d'entitats i al seu funcionament, amb uns preus competitiu respecte a la resta d'entitats de crèdit, i evitant al màxim els tràmits administratius que alenteixen la concessió de finançament a les cooperatives.

4.2.2 Entitats de crèdit ètiques i solidàries

L'origen de les finances ètiques i solidàries es troba en els moviments d'economia alternativa que busquen una economia real i activitats amb un impacte social i ambiental positiu. En el llibre *Finances ètiques i solidàries. Valors, límits i reptes*⁷, editat per la XES, les finances ètiques es defineixen com les que fan compatible la consecució d'objectius socials i ambientals amb la rendibilitat econòmica i financera, incorporen l'ètica en el conjunt del procés de finançament, capten estalvi i el canalitzen cap al finançament d'entitats i projectes, i alhora apliquen criteris socials i ambientals.

Dins de les finances ètiques es poden distingir dues estratègies: l'estratègia de filtració negativa (*negative screening*), i l'estratègia de filtració positiva (*positive screening*). La filtració negativa pressuposa que l'entitat inversora exclou les accions de les empreses amb impacte negatiu, com les de la indústria de tabac, l'alcohol i l'armament. La filtració positiva és més estricta i pressuposa la selecció de les empreses econòmicament sostenibles i que tenen indicadors de gestió mediambiental i social molt alts en comparació amb altres empreses del mateix

sector (Eurosif, 2018). Aquestes últimes estan tenint un creixement important en els darrers anys (Figura 4.1).

El nombre de clients de les finances ètiques i cooperatives s'ha doblat entre els anys 2012 i 2016, fins a arribar als 236.341, segons el *Baròmetre de les finances ètiques i solidàries (2016)*.

Gairebé totes les cooperatives entrevistades tenen relacions amb aquest tipus d'entitats de crèdit. Totes les cooperatives coincideixen en afirmar que les entitats de crèdit ètiques comparteixen els principis i valors de les cooperatives, i entenen millor que les entitats de crèdit convencionals, la seva raó de ser i la finalitat de les seves activitats.

En el cas d'algunes necessitats de finançament no cobertes, com ara compres de béns immobiliaris, les cooperatives afirmen que sempre han apostat per les eines financeres dins el sector de l'economia social i solidària, i precisament a la banca ètica i cooperativa. Consideren que és important contribuir a la construcció i desenvolupament del sector de l'economia social, perquè l'ús extensiu de la banca ètica, l'ajuda créixer. En aquesta col·laboració amb la banca ètica i cooperativa, veuen la seva contribució al creixement del sector de l'economia social i solidària. Com resumeix un dels entrevistats: *“Portem des dels anys 80 esforçant-nos per construir instruments financers que estan inspirats i adaptats als objectius del sector de l'economia social, i el mínim que podem fer per contribuir al creixement d'aquest sector, és apostar per ell sempre que sigui possible”*.

Un altre punt important per a les cooperatives és que les entitats de crèdit ètiques cobreixen les necessitats de finançament d'inversions de les cooperatives de dimensió petita i mitjana. En aquest sentit, subratllen que la banca cooperativa té certa sensibilitat pels projectes socials i cooperatius, i ajuda en les etapes inicials, quan la banca tradicional els considera massa petits o massa incipients per fer un préstec o donar un servei. Per exemple, les cooperatives que requereixen imports de 30-40 mil euros aprecien molt la col·laboració amb la banca ètica. Tot i això, com hem apuntat en el capítol anterior, les cooperatives de dimensió reduïda tenen dificultats importants per accedir a les fonts de finançament convencionals, inclòs el finançament d'entitats de crèdits, i necessiten noves vies de finançament que permetin realitzar les inversions necessàries per dur a terme la seva activitat.

⁷ Veure XES (2018). *Finances ètiques i solidàries. Valors, límits i reptes*.

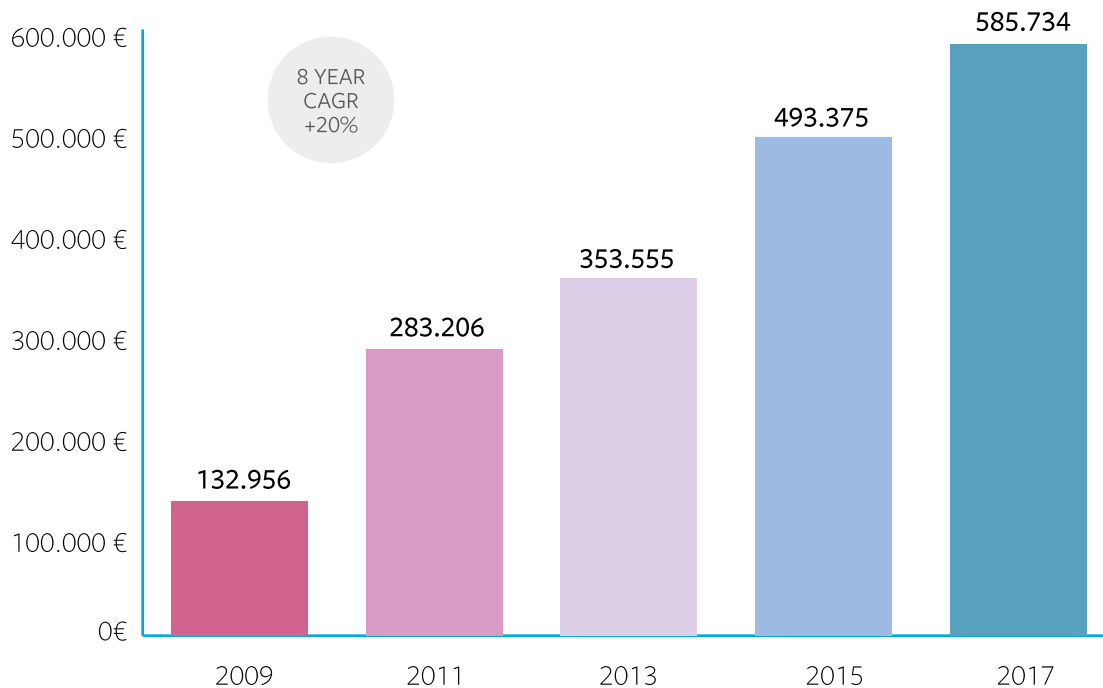


Figura 4.1 Evolució de les finances ètiques a Europa (en milers d'€). Font: Eurosif (2018)

Una altra avantatge d'aquest tipus d'entitats, és l'estabilitat que ofereixen a les cooperatives enfront de les fluctuacions de la banca tradicional. En el cas d'instruments de finançament, aquest és un factor clau per assegurar la continuïtat de la cooperativa. En els últims anys, moltes cooperatives han vist perillar la seva viabilitat financera degut a que no s'han renovat les seves pòlisses de crèdit concedides per entitats de crèdit convencionals. Per aquest motiu, valoren positivament la capacitat de les entitats de crèdit ètiques per concedir capital "pacient", que permet mantenir l'estabilitat financera a les cooperatives. La majoria de les cooperatives afirma que és més fàcil finançar els projectes a llarg termini amb la banca ètica, com ara préstecs hipotecaris, i van sovint a la banca ètica per a aquest tipus d'inversions. Coincideixen en l'opinió que la banca ètica és molt més estable que la banca tradicional, i les seves accions són més previsibles, fins i tot en les èpoques de la crisi. Valoren positivament la tranquil·litat que els dona la banca ètica pel que fa a les inversions a llarg termini.

Les entrevistes també han permès identificar algunes febleses o reptes de futur de les entitats de crèdit ètiques. Una opinió compartida per la majoria de cooperatives és que aquest tipus d'entitats no disposen d'una infraes-

tructura que cobreixi les seves necessitats d'operativa financera diària. Algunes de les cooperatives fins i tot han deixat de treballar amb la banca ètica, i han canviat a la banca tradicional per motius de comoditat i rapidesa. Afegeixen que la banca ètica no té alguns productes que els pot oferir la banca tradicional: "Per posar un exemple, una pòlissa crèdit, sigui quin sigui el preu, a la banca ètica no la tenen. En general, tenim sensació que la infraestructura de la banca ètica ha de desenvolupar-se més, per ser més competitiva".

Consideren que les plataformes digitals d'aquests tipus d'entitats no ofereixen garanties suficients, en termes d'accés a les plataformes, de facilitat i agilitat de processos, de gestió d'operacions diàries, etc. Per exemple, comenten que les pàgines web són d'un nivell inferior a la banca tradicional i no disposen d'agilitat i rapidesa suficient.

A aquestes mancances, també s'hi afegeix el fet que aquestes entitats no disposen d'una xarxa d'oficines suficient per atendre les necessitats de les cooperatives que no es poden solucionar a través d'internet. El problema s'agreuja en casos de les cooperatives que estan situades lluny de Barcelona, o altres ciutats grans. Aquest és un punt important, ja que una gran part de les cooperatives

catalanes estan distribuïdes pel territori, i les més llunyanes de la capital se senten una mica excloses de les prioritats de les entitats financeres.

Les cooperatives de dimensions més grans, encara consideren que les finances ètiques tenen un volum reduït i haurien d'implementar estratègies per incrementar el seu volum, o per intercooperar entre elles, mitjançant la realització d'operacions sindicades entre diverses entitats, per poder finançar inversions de dimensions més importants i que requereixen imports de capital elevats. En aquest sentit, les cooperatives entrevistades apunten la importància que la administracions públiques facin una aposta decidida per les finances ètiques, ja que això seria un element tractor perquè individus i empreses treballassin amb aquests tipus d'entitats de crèdit, i facilitaria l'increment del seu volum.

Un altre aspecte relacionat amb el finançament és el temps de resposta a les peticions de finançament. Com hem comentat anteriorment, en la majoria dels casos, les cooperatives tenen necessitats de finançament urgents derivades de tensions de tresoreria per endarreriments del cobrament de factures de clients, de subvencions de les administracions públiques, etc. En alguns sectors, les necessitats són difícils de preveure i no poden planificar-se, i necessiten un alt nivell d'agilitat de la banca. En aquest sentit, les entitats de crèdit ètiques tenen un temps de resposta superior al de les entitats de crèdit tradicional. En particular, les cooperatives subratllen un alt nivell de burocràcia de les entitats del sector de l'economia social, que provoca certa angoixa entre les cooperatives: *“Estem intentant sobreviure en una economia volàtil i inestable, demanem ajuda, i ens paren a casa nostra”*. De manera similar, les cooperatives de nova creació tenien necessitat d'accedir al finançament de forma ràpida, per poder anar endavant, i la resposta de la banca ètica és massa lenta. En aquestes situacions, moltes cooperatives es dirigeixen directament a la banca tradicional per poder obtenir el finançament com més aviat millor, i per tenir la varietat d'eines de finançament que ofereix la banca tradicional.

I un últim aspecte és l'elevat cost del finançament en comparació amb les entitats de crèdit convencionals. El preu dels productes i serveis de les entitats de crèdit ètiques continua sent superior al de les entitats de crèdit convencionals. Algunes cooperatives no veuen el valor afegit d'utilitzar la banca ètica: *“Al final acabes fent quatre operacions per aconseguir el mateix que la banca tradicional resol en una, i estalviant hores de treball, i comissions”*.

I, tot i que aquest no és l'únic factor que valoren les cooperatives, sí que és un factor important a l'hora de seleccionar els productes i serveis financers que s'utilitzen. Al final, resumeixen les persones entrevistades, entre una banca ètica i tradicional no hi ha diferència prou profunda, per a optar per una o per una altra, perquè els tracten com a empreses, i els demanen les mateixes garanties.

En resum, les cooperatives afirmen que la banca ètica està en transició, i encara hi ha àrees que s'han de desenvolupar més. La banca ètica ha d'anar evolucionant, per ser rellevant i competitiva en el sector financer. En aquest sentit la banca tradicional, ja veu l'oportunitat d'invertir en projectes socialment responsables, i sent més àgil i amb la infraestructura més desenvolupada, està ocupant l'espai de la banca ètica. No obstant això, les cooperatives afirmen, que per a desenvolupar la banca ètica no s'ha d'imitar a la banca tradicional, sinó crear les seves pròpies eines adaptades a i inspirades en els valors i principis de l'economia social i solidària. Comparteixen l'opinió que hi ha moltes empreses, cooperatives o no, que anirien a la banca ètica, per l'alineació dels valors, i perquè les eines i polítiques (com ara el capital pacient) de la banca ètica són atractives, però que no van a la banca ètica per la seva falta d'agilitat i infraestructura.

4.3. Fonts de finançament alternatives

4.3.1. Inversors d'impacte

Les inversions d'impacte representen una innovació important en el sistema de finançament de les cooperatives que desenvolupen la seva activitat en sectors amb un elevat nivell de compromís social i/o mediambiental. Per aquestes cooperatives suposen una oportunitat d'ampliar les seves fonts de finançament per millorar la seva autonomia financera i assegurar la seva sostenibilitat en el temps. Les inversions d'impacte també són una nova font de finançament per a emprenedors que vulguin posar en marxa noves cooperatives.

Aquest tipus d'inversions tenen dues característiques específiques. Són inversions dirigides a empreses amb una clara missió social o mediambiental. Per tant, realitzen activitats destinades a produir productes o oferir serveis que cobreixen necessitats socials o mediambientals. I són inversions que generen un doble resultat. Tenen un retorn econòmic sobre el capital invertit. I tenen un impacte social o mediambiental mesurable. D'aquesta manera, els

inversors d'impacte obtenen l'objectiu prioritària d'invertir els seus capitals en empreses sostenibles que realitzen activitats amb impacte social però, alhora, també obtenen un retorn econòmic pel capital invertit.

Les inversions d'impacte són el tipus d'inversió que ha tingut un increment més ràpid, passant de 20 bilions d'Euros al 2013 a 108 bilions al 2017 (385 %)⁸. A la **Figura 4.2** s'observa el creixement de les inversions d'impacte a Europa durant el període 2011-2017.

En el marc de la Xarxa Financoop, es varen crear dos instruments dos instruments financers relacionats amb les inversions d'impacte. L'any 2011, es va constituir el Grup d'Inversors Privats (GICOOP), que agrupa persones, majoritàriament vinculades al món cooperatiu, interessades a recolzar una manera diferent de fer empresa. GICOOP ofereix finançament per projectes d'inversió per a la creació i expansió de noves activitats a través de préstecs participatius i amb un inversió màxima de 150.000 euros. L'any 2007, es va crear la Societat d'Inversió Cooperativa (SICOOP), participada per l'ICF i diverses entitats de crèdit vinculades a les finances ètiques i solidàries. SICOOP tenia com a objectiu invertir en cooperatives o projectes

empresarials amb criteris col·lectius, equitatius, participatius, compromesos en l'entorn i les persones. El ventall d'inversions era de 20.000 a 150.000 €, a través de l'adquisició de préstecs o títols participatius.

Tant la SICOOP com el GICOOP han finançat menys projectes dels que s'havien previst inicialment. En l'actualitat, la SICOOP ja no està operativa. I el GICOOP, està en procés de re-definició de la seva estratègia d'inversions per augmentar l'abast de la seva oferta de finançament. Segons els directius entrevistats, els motius dels resultats obtinguts per aquests instruments són:

- Dificultat d'atreure projectes susceptibles de ser finançats. Les persones entrevistades coincideixen en que la majoria dels projectes que reben no compleixen els requisits per obtenir finançament. Això és degut, principalment, a que el model de negoci sobre el que estan construïts aquests projectes no és viable des d'un punt de vista economicofinancer. En aquests casos, el problema no és exclusivament financer, sinó que està relacionat amb l'activitat prevista i el model de funcionament de la cooperativa. Per tant, afecta altres àrees com la comercial, màrqueting, recursos humans, etc.

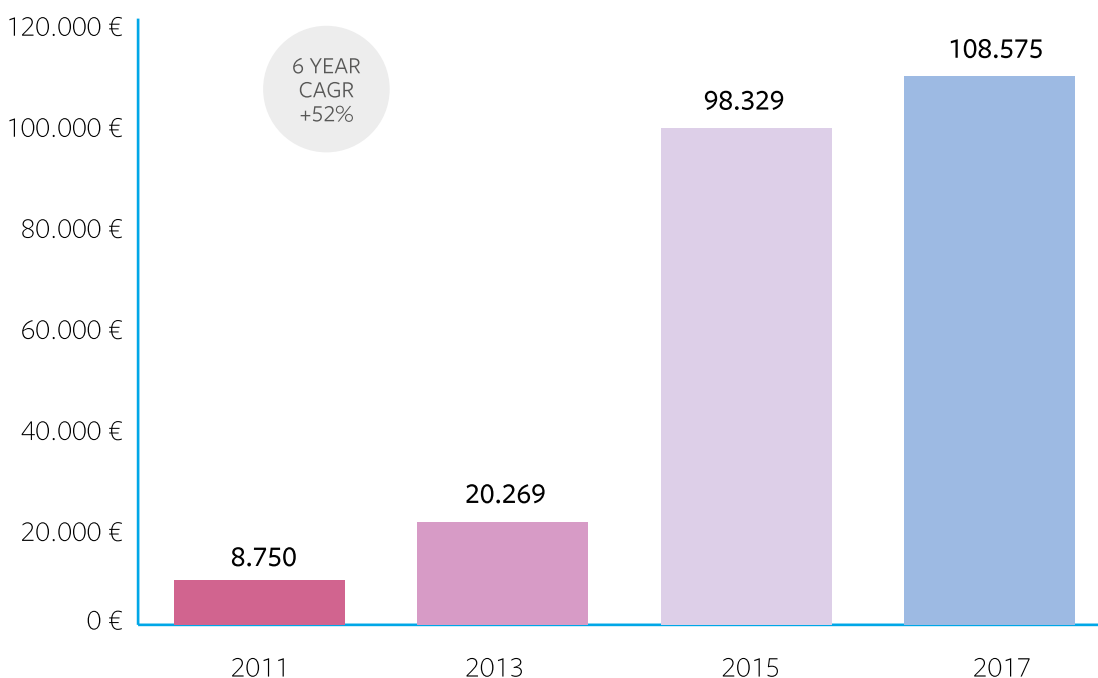


Figura 4.2 Creixement de les inversions d'impacte a Europa (en milers de €). Font: Eurosif (2018)

⁸ Veure Eurosif (2016). *European SRI Study 2016*. European Sustainable Investment Forum.

Els entrevistats de les entitats inversores afirmen que a moltes cooperatives que busquen finançament els falta un nivell de professionalitat suficient: *“Ens pot agradar el projecte, i l'equip és excel·lent, però darrere hi ha tota la part de gestió administrativa, econòmica i financera, que també és rellevant, i la trobem a faltar”*. Altres evidències apunten a una certa manca de la cultura financera i empresarial en les cooperatives que dificulta el diàleg amb els inversors.

- En el cas dels inversors d'impacte, el factor econòmic és rellevant però no l'únic, perquè, com hem esmentat anteriorment, aquest tipus d'inversors busca un impacte social o mediambiental. No obstant això, demostrar els retorns no financers representa una dificultat per a les cooperatives, perquè no existeixen les mesures adequades per a aquest tipus de retorns. En aquest sentit, es demana que les cooperatives puguin disposar de mitjans per resoldre aquests tipus de problemes, abans de plantejar-se accedir al finançament.
- Projectes en fases inicials del seu cicle de vida. En els darrers anys, s'ha produït un increment important de la xifra de noves cooperatives. L'ús de la figura cooperativa pren força entre els emprenedors socials, i els números de creació de cooperatives així ho reflecteixen. Alguns d'aquests projectes han intentat obtenir finançament a través de la SICOOP i el GICOOP, però aquests instruments no estaven pensats per aquests tipus de projectes, i els emprenedors no han rebut finançament. En particular, aquestes eines són més adequades per a les fases de creixement i expansió, però no en les etapes de llavor o de nova creació, que limita les possibilitats per a certes cooperatives. En aquest sentit, els inversors entrevistats apunten la possibilitat de crear instruments de finançament dirigits a aquests tipus de projectes en una fase del cicle de vida inicial, que actualment, no tenen accés al finançament.
- Falta de difusió i promoció d'aquests instruments a les cooperatives. Els inversors entrevistats apunten a la falta de difusió i promoció dels instruments de finançament en el sector cooperatiu, com una possible causa de la infrautilització d'aquests. Tot i que, aquests instruments formen part de la cartera de productes de la Xarxa Financoop, i s'han presentat diverses jornades i actes, els responsables afirmaven que la seva comercialització és una feblesa que caldria millorar en el futur. Com comenten responsables de fons de capital risc d'impacte: *“Tenim dificultats en donar-nos a conèixer, i no som els únics que tenim aquest problema. No tenim*

moltes possibilitats d'explicar a les empreses, què som i què fem”. En aquest sentit, els entrevistats reconeixen que a aquest tipus d'inversors els falten estructures intermediàries que podrien connectar-los amb les cooperatives i altres empreses socials, per donar-se a conèixer i explicar els objectius de les seves activitats.

De moment, l'economia social no disposa d'una infraestructura, que doni visibilitat als inversors d'impacte i permeti construir un diàleg amb les cooperatives que busquen finançament. Aquest desavantatge frena el desenvolupament del sector i limita la possibilitat de col·laboració. No obstant això, com es pot observar en el gràfic anterior, en els darrers anys, el capital destinat a finançar inversions que generin impacte social i mediambiental està creixent a un ritme molt elevat. Aquest capital prové d'inversors que prioritzen la inversió en projectes que aportin un valor afegit real a la societat, i que serveixin per resoldre necessitats socials i/o mediambientals actuals i futures. Al contrari dels inversors especulatius, els inversors d'impacte realitzen inversions a mig i llarg termini, buscant la sostenibilitat economicofinancera de les empreses en les que inverteixen, enlloc de la rendibilitat a curt termini de la inversió.

Aquest tipus de finançament es troba en una fase de desenvolupament molt incipient a Catalunya. Actualment, existeixen diverses plataformes que posen en contacte inversors i projectes que busquen finançament. I, ja s'han tancat diverses rondes de finançament de projectes socials en les que han participat cooperatives i altres empreses de l'economia social. Els creadors d'aquesta plataforma afirmen: *“Nosaltres veiem a la nostra plataforma com a publicitat per a les empreses socials, que atreu cada vegada més inversors. A més, crea una acumulació d'inversors, un “pool”, i dóna visibilitat que seria impossible d'aconseguir d'una altra manera. És aquest tipus d'estructura que encara falta en l'economia social”*.

Una part molt important de cooperatives realitzen activitats que tenen un impacte social molt rellevant. Alguns exemples són les cooperatives d'iniciativa social que es dediquen a l'atenció a persones discapacitades, a l'atenció a persones d'edat avançada, a la inserció laboral de persones amb dificultats, a l'acollida d'immigrants, etc. També hi ha un nombre cada vegada més important de cooperatives dedicades a promoure la sostenibilitat mediambiental. És el cas de les cooperatives d'energies renovables, de gestió de recursos forestals, de reciclatge de materials, etc. A més de tenir una activitat amb impacte social i/o mediambiental, aquestes cooperatives no tenen ànim de

lucre, i reinverteixen la totalitat del seus excedents en la pròpia activitat. Aquests tipus de projectes estan perfectament alineats amb els criteris de selecció d'inversors dels inversors d'impacte:

- a) Realitzen una activitat que resol una necessitat real de la societat i contribueix a la sostenibilitat social i/o mediambiental, i
- b) Els socis i sòcies no busquen el lucre personal realitzant aquesta activitat, sinó que prioritzen la reinversió dels beneficis en la pròpia activitat.

Tot i l'aparent alineació d'objectius entre les cooperatives esmentades i els inversors d'impacte, fins al moment, encara no s'ha produït una entrada important d'aquest tipus de finançament a les cooperatives. Tot i això, les cooperatives que han treballat o estan treballant amb aquest tipus de finançament afirmen que estan satisfetes amb els resultats obtinguts. Per exemple, una de les cooperatives entrevistades ha utilitzat aquest tipus de finançament diverses vegades, i els responsables afirmen que el recomanen a altres cooperatives que necessiten finançament. Una altra cooperativa també avalua molt positivament la col·laboració amb GICOOP, afirmen que seguiran treballant, per la comoditat i l'enteniment mutu. En alguns casos, al principi, les cooperatives no veien clar com podien treballar amb GICOOP, però en resoldre els dubtes i aclarir mútuament els objectius i les activitats, van trobar la via de col·laboració: *“Estem amb GICOOP, encara que no encaixàvem inicialment, vàrem haver d'aclarir en què consisteix la nostra activitat, i ara estem molt contents”*.

Les cooperatives usuàries d'aquest tipus de finançament subratllen l'alineació de les expectatives dels inversors amb les de les mateixes cooperatives. Aprecien l'orientació a llarg termini, i la paciència dels inversors d'impacte, afirmant que aquests inversors prioritzen els retorns socials sobre els retorns econòmics, donant un cert nivell de llibertat en presa de decisions. No obstant això, fins al moment, no s'ha produït una entrada important d'aquest tipus de finançament a les cooperatives. Segons la informació obtinguda de les entrevistes amb els responsables de les cooperatives, algunes de les motivacions de l'entrada limitada dels inversors d'impacte a les cooperatives podrien ser les següents:

- Són instruments de finançament no participatius i basats en l'acumulació del capital. La cultura empresarial de les cooperatives promou la participació de les persones sòcies en les activitats de la cooperativa, i en la

presa de decisions a través d'òrgans com l'assemblea. Les cooperatives valoren molt les aportacions (no econòmiques) de les persones sòcies, perquè molt sovint són els mateixos treballadors o els usuaris / clients de la cooperativa, i la seva opinió pot tenir un impacte important. En canvi, la figura de l'inversor d'impacte es percep com a externa a aquest model, donat que aquest només aporta capital i no participa de l'activitat de la cooperativa, i donat que el capital pot no provenir directament de fonts de finançament cooperatives. Aquesta percepció no es dona en altres instruments de finançament com els préstecs o títols participatius.

- Existeix el risc de pèrdua de control de la cooperativa. Alguns responsables de cooperatives consideren que l'entrada de quantitats importants de capital procedents d'inversors, pot posar en perill la gestió democràtica de la cooperativa, i desembocar en la pèrdua del seu control. Com afirma un dels entrevistats: *“No volem que vingui algú, inverteixi uns 300,000 i ens prengui el control”*. Fins i tot, en casos on l'inversor és una persona involucrada en les activitats de la cooperativa, alguns responsables de les cooperatives consideren que pot representar un perill si es tracta d'un inversor gran, perquè hi ha certes limitacions a nivell legislatiu, i hi ha la percepció que no hi ha els mecanismes que protegeixin a les cooperatives en determinades situacions. Una altra cooperativa afirma que varen tenir l'oportunitat d'atreure un inversor d'impacte, però no ho varen tenir clar, per la por de perdre el control sobre les decisions i per la falta d'experiència de treballar amb aquest tipus d'inversors. En aquest sentit, és important remarcar que l'entrada d'aquests tipus d'inversors no hauria de suposar un canvi en el model de funcionament de la cooperativa, i per tant, el principi d'una persona un vot hauria de prevaldre sobre l'aportació de capital de qualsevol inversor.
- Possibilitat de perdre la condició d'empresa fiscalment protegida. Una possible barrera d'entrada de les inversions d'impacte a les cooperatives és la por a la pèrdua de les avantatges fiscals. Diversos directius apuntaven que la legislació cooperativa estableix un percentatge màxim de capital aportat per la figura del soci col·laborador, i una remuneració màxima pel capital aportat per aquest tipus de socis: *“El tema de socis col·laboradors és complicat, per motius fiscals, i s'hauria de buscar alguna solució a nivell legislatiu”*. Les cooperatives ho veuen com una limitació que s'hauria de resoldre a nivell del govern autonòmic, ja que ho relacionen amb el canvi de la Llei de cooperatives. Per tant, aquests

factors podrien desaconsellar l'entrada d'aquest tipus de finançament a les cooperatives. En aquest sentit, és important assenyalar que hi ha diferents alternatives per vehicular l'entrada dels inversors d'impacte per tal de preservar la condició fiscal de la cooperativa. Les cooperatives necessiten d'un cert acompanyament per analitzar les opcions disponibles en el marc legislatiu existent.

- Falta d'informació sobre aquest tipus de finançament. Finalment, una altra motiu expressat per les persones entrevistades, és la manca de coneixement sobre aquest tipus d'instruments de finançament. La informació que reben no és suficient i moltes cooperatives subratllen la necessitat d'ajuda de part dels inversors d'impacte: *“Rebem algunes informacions, però no són suficients per entendre aquests tipus d'instruments de finançament. Ningú ens explica realment en què consisteixen, i com funcionen. En aquest sentit, necessitem algun tipus d'acompanyament i assessorament”*. Com afirma una altra cooperativa: *“Aquestes eines semblen bones, però pel desconeixement dels aspectes jurídics, fiscals, etc. no les fem servir”*.

Els inversors d'impacte formen part de les vies de finançament alternatives a l'abast de les cooperatives. En el capítol sobre les necessitats de finançament, s'apunta que les cooperatives de dimensió petita i mitjana amb una certa trajectòria, tenen problemes per finançar les inversions que han de realitzar. En alguns casos, perquè no tenen accés a les fonts de finançament convencionals, i en altres, perquè les entitats de crèdit de les finances ètiques i solidàries no tenen capacitat per concedir préstecs d'importants elevats. Per aquestes cooperatives, els inversors d'impacte poden ser una font de finançament que ajudi a obtenir el finançament, o completar-lo, per realitzar projectes amb un clar retorn social i/o mediambiental. Tot i això, s'haurien de realitzar actuacions dirigides a connectar els inversors d'impacte i les cooperatives per millorar l'encaix entre ambdós.

4.3.2. Plataformes de finançament participatiu

Les plataformes de finançament participatiu tenen com a finalitat posar en contacte, a través de pàgines webs o altres mitjans electrònics, a una pluralitat de persones físiques o jurídiques que ofereixen finançament, amb altres persones que necessiten finançament per destinar-lo a un determinat projecte. Aquest tipus de plataformes es basen en una gran quantitat de petits inversors-ciutadans, en comptes d'un grup reduït d'inversors sofisticats i alta-

ment professionalitzats, com són els inversors de capital risc. La idea d'aquestes plataformes és aprofitar les petites aportacions del gran públic combinant i multiplicant l'impacte de les seves inversions. Atès que una gran part dels inversors d'aquest tipus no són inversors professionals, les seves motivacions d'invertir en una empresa, estan basades en preferències personals, i la promoció d'un canvi social o / i mediambiental. En aquest sentit, acostumen a invertir en projectes o empreses que realitzen una activitat que està alineada amb els seus propis valors, i acostumen a tenir expectatives de retorn econòmic molt baixes. En els últims anys hi ha hagut un important creixement del sector del finançament participatiu, i es preveu que el sector creixerà fins als 12 bilions de \$ en els propers 5 anys (Figura 4.3).

En l'actualitat, existeixen diferents tipus de plataformes de finançament participatiu. Les més conegudes són el *crowdfunding*, també anomenades plataformes de donacions o recompenses. Aquest tipus de plataformes estan destinades a finançar projectes solidaris, artístics, educatius, etc. I la contraprestació a l'aportació realitzada no és dinerària. L'*equity crowdfunding*, són micro-inversors que realitzen una aportació de capital en un determinat projecte i, a canvi, obtenen una participació societària d'aquest projecte. I finalment, el *crowdlending*, consisteix en realitzar micro-préstecs a projectes empresarials amb un funcionament molt similar als préstecs convencionals. Des de l'any 2015, les dues últimes modalitats de plataformes de finançament participatiu esmentades estan regulades per la Llei 5/2015, de 27 d'abril, de foment del finançament empresarial.

Algunes de les cooperatives entrevistades tenen experiència en l'ús de les plataformes de finançament participatiu. En general, la percepció és que aquests instruments de finançament estan alineats amb el model participatiu que segueixen les cooperatives. Aprecien el fet que les decisions dels crowdfunders estan sovint motivades per les seves preferències i preocupacions personals: *“Els inversors de crowdfunding solen ser alhora els futurs clients o usuaris de l'empresa en la qual inverteixen, inverteixen perquè l'empresa els agrada”*. A més, el fet de ser plataformes de finançament participatiu, els fa molt semblants per les seves actituds a les cooperatives. Afirment que una plataforma de crowdfunding pot convertir-se en una comunitat, una incubadora col·lectiva que pot servir per al llançament de projectes de les cooperatives.

Tot i això, la majoria de les persones considera que aquest instrument serveix per finançar projectes molt puntuals,

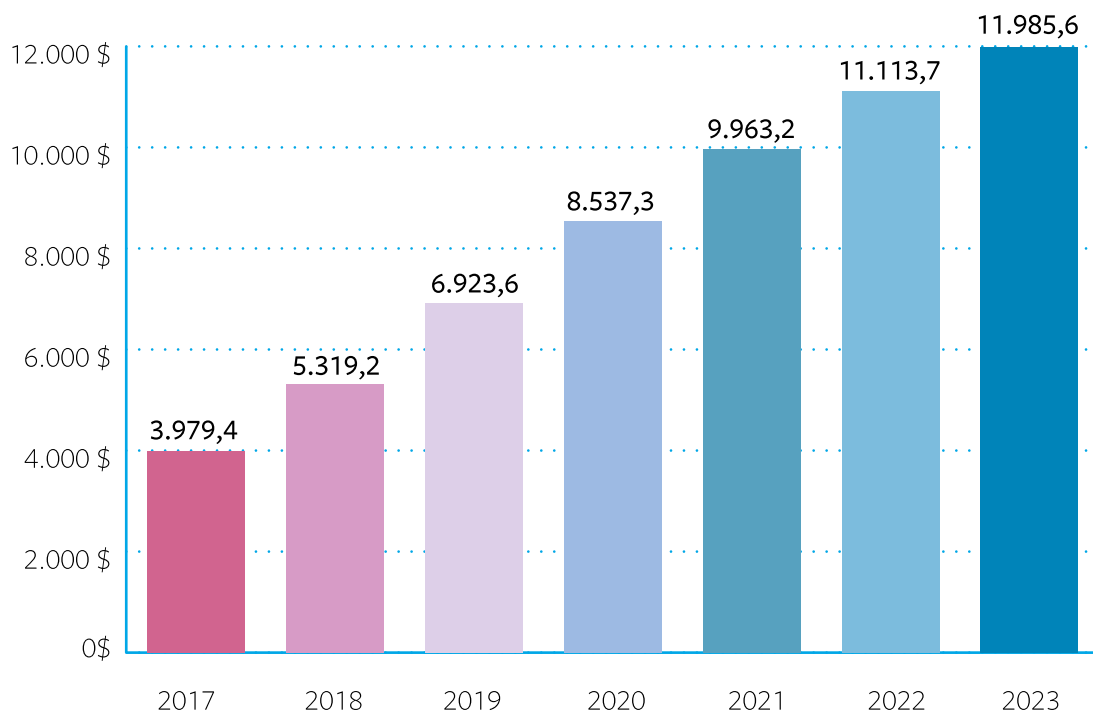


Figura 4.3 L'evolució del sector de finançament participatiu (en mil milions de \$). Font: Statista (2019)

i que no requereixin d'una inversió massa important. La majoria de les cooperatives que han utilitzat aquest tipus de finançament, normalment són cooperatives amb una dimensió micro o petita. Les cooperatives fan servir aquestes plataformes per finançar projectes concrets, subratllant que per a aquest tipus de finançament és important que el projecte tingui un inici i un final, demostrable a la gent que inverteix a través d'aquestes plataformes: *“Ho hem utilitzat per a alguns projectes, com a publicació d'un llibre”*. Aquesta eina és útil sobretot per a les cooperatives de nova creació, els facilita la inversió inicial que els permet començar les seves activitats. Les cooperatives que necessiten inversions més elevades en grandària, difícilment poden optar per aquest tipus de finançament: *“És difícil trobar tres o quatre milions d'euros a través de crowdfunding, i té més sentit buscar-lo entre els inversors d'impacte”*. Aquest desavantatge l'atribueixen a les limitacions que pressuposa finançar-se a través de la ciutadania, que pretén ser el crowdfunding. En particular, afirmen: *“Els inversors de capital risc, per exemple, tenen acumulacions de capital elevats, i els permet assumir riscos més alts, i els ciutadans, no la tenen, cosa que limita la seva capacitat d'invertir i assumir aquests riscos en termes de la mida de la inversió i el nombre dels co-inversors”*. Per tant, les cooperatives estan d'acord, que aquest tipus de finançament té una limitació quant a la grandària d'inversió.

A més, els responsables de les cooperatives afirmen que aquest tipus de finançament serveix per a les idees fàcils de “vendre”, en el sentit de la seva atracció per als consumidors: *“Potser les empreses més de consum sí que poden captar socis a través del sistema de crowdfunding, però no ho veig en tots els sectors”*. En aquest sentit, hi ha cooperatives que realitzen les activitats que no estan dirigides als consumidors, sinó a grups de beneficiaris molt concrets: *“Estem treballant amb infants desfavorits, i no veiem clar com pot funcionar crowdfunding com a font de finançament en el nostre sector”*.

Gairebé totes les cooperatives que han finançat projectes a través de les plataformes de finançament participatiu, ho han fet mitjançant el crowdfunding. Aquestes cooperatives coincideixen que el motiu principal per utilitzar aquest instrument és poder donar a conèixer el seu projecte (objectius, importància, impacte social, entre d'altres) a un major nombre de persones, que poden convertir-se en potencials inversors, i comprovar l'interès social del projecte abans de posar-lo en marxa. En aquest sentit, el benefici d'aquestes plataformes és doble: d'una banda, accedir a la primera ronda d'inversió que els ajuda a llançar el projecte, i, d'altra banda, informar els seus potencials clients i usuaris sobre les seves activitats i veure si atrau l'interès. Com afirma una cooperativa: *“És una forma*

d'involucrar a la gent externa a la cooperativa i explicar-los el que estem fent". Les persones entrevistades coincideixen en que, actualment, existeixen diverses plataformes de crowdfunding per projectes socials que donen un bon servei.

Les plataformes de *equity crowdfunding* i *crowdlending* no són tan conegudes en l'àmbit cooperatiu com les de *crowdfunding*. Tot i això, una de les cooperatives entrevistades ha utilitzat aquest instrument de finançament, conjuntament amb altres instruments, per finançar una inversió important. En aquest tipus de plataformes, a diferència de les de *crowdfunding*, els inversors reben una participació societària del projecte o tenen el dret a rebre el reemborsament del capital aportat i un interès pactat, respectivament. Per tant, el nivell d'implicació en el projecte i el risc que assumeixen els inversors acostuma a ser més elevat. Per aquest motiu els requisits i condicions per tenir accés a aquest tipus de finançament també són més importants. Com hem comentat anteriorment, des de l'any 2015, existeix una normativa específica per aquest tipus de plataformes de finançament participatiu.

Aquests instruments de finançament tenen l'avantatge, respecte al crowdfunding, que permeten accedir a imports de finançament més elevat. A més, en el cas de l'*equity crowdfunding*, les aportacions de capital obtingudes poden classificar-se com a fons propis de la cooperativa. Per tant, contribueixen a la millora de la seva capitalització. També són una font de finançament alternatiu al finançament provinent del sistema financer convencional. Per tant, contribueixen a millor la diversificació de les fonts de finançament de les cooperatives, i la seva autonomia financera. També contribueixen a la difusió del projecte cooperatiu més enllà de la comunitat més propera a la cooperativa (socis i sòcies, amics i familiars, etc.).

D'altra banda, algunes persones entrevistades consideren que l'entrada de socis i sòcies a la cooperativa a través de plataformes online pot generar desconfiança i incomoditat als socis i sòcies actuals, per la pèrdua de tracte personal amb aquestes persones. Les cooperatives veuen aquest tipus de finançament com "fred", perquè no els permet conèixer la persona, els seus valors: "*És la qüestió de la confiança, de saber qui són, i sentir-se còmode*". Les cooperatives coincideixen en l'opinió que hi ha un problema de seguretat i del control d'aquestes eines. En aquest sentit, veuen oportú tenir certs mecanismes de protecció i control de les cooperatives, que permetrien

acceptar les aportacions a través de l'*equity crowdfunding* sense perjudicar els socis de la cooperativa: "*Si una persona vol invertir en una cooperativa uns 3.000 euros, perquè li agrada i perquè creu en la importància de l'activitat d'aquesta cooperativa, aquests mecanismes ens ho permetrien fer sense por de perjudicar els interessos dels socis o treballadors*". Una altra possible barrera d'entrada, és el volum de feina i consum de recursos que pot generar la preparació de la documentació per tenir accés a aquests tipus de plataformes de finançament, i el cost de les tasques administratives derivades.

L'anàlisi economicofinancera de les cooperatives ens mostra que les cooperatives més petites són les que tenen més problemes per accedir al finançament bancari. Aquest tipus de cooperatives de nova creació o cooperatives que prefereixen tenir una dimensió reduïda, estan obligades a autofinançar-se mitjançant aportacions de capital de les persones sòcies i reinversió d'excedents. En els primers anys de vida d'una empresa, el finançament és un factor crític per a la seva supervivència. És important que les cooperatives disposin de fonts de finançament adequades per superar aquesta primera fase. Les plataformes d'inversió col·lectiva representen una oportunitat per accedir a altres fonts de finançament amb unes condicions raonables. A més, les cooperatives poden escollir el model que s'adapta millor a les necessitats de finançament i a la seva estructura financera. En el segon capítol, s'explica que les cooperatives més petites són les que tenen una menor capitalització, en aquest sentit, les plataformes d'*equity crowdfunding* poden ser una bona eina per millorar la capitalització d'aquestes cooperatives mitjançant petites aportacions de capital realitzades a través de la xarxa.

4.3.3. Títols participatius

Els títols participatius són un instrument de finançament habitual entre les cooperatives de dimensió mitjana i gran. La Llei de Cooperatives de Catalunya preveu la possibilitat que les cooperatives emetin títols participatiu com una forma de finançament voluntari dels socis i sòcies o de terceres persones no sòcies.

En el primer manual de finances editat per la Fundació Seira⁹, s'explica en detall les característiques i el funcionament d'aquest instrument financer. Breument, recordar que es tracta de valors mobiliaris que donen dret a una remuneració, que pot ser fixa, variable en funció del resultat

9 Veure Miró, M. (2011). *Títols nominatius, títols participatius i obligacions*. Fundació Seira.

de la cooperativa, o mixta. El títol participatiu s'amortitza, si no és emès a perpetuïtat, a la data que determini la cooperativa i fixada en l'emissió; això no obstant, la cooperativa pot reservar-se unilateralment el dret d'amortització anticipada. Els títols participatius, a diferència dels nominatius, no incorporen drets polítics, és a dir, els posseïdors de títols participatius no poden tenir vot, però la cooperativa pot regular, si l'interessa, que els posseïdors dels títols participatius puguin assistir amb veu a l'Assemblea General.

Un dels aspectes que han ajudat al desenvolupament dels títols participatiu és la seva posició en l'estructura financera de les cooperatives. Si els títols participatius són a perpetuïtat i la remuneració no és fixa es consideren part del Patrimoni Net de la cooperativa. En qualsevol altre supòsit es consideren un passiu exigible de caràcter subordinat.

Les cooperatives reconeixen que l'eina de títols participatius és pròpia per al sector cooperativista, però cal tenir un bon assessorament sobre els riscos, les garanties i seva gestió. Afirment que per emissions importants de préstecs participatius cal tenir certes garanties, per facilitar i promoure la participació, perquè sinó els riscos són massa elevats.

4.3.4. Fortaleses i febleses (o reptes de millora) dels diferents tipus de finançament

En el quadre següent **Taula 4.2** es resumeixen les principals fortaleses i febleses, o reptes de millora, de cadascuna de les fonts de finançament, basades en les opinions dels responsables de les cooperatives entrevistades, i dels experts del sector financer.

4.3.5. Conclusions i recomanacions

L'oferta de finançament a disposició de les cooperatives és extensa i inclou diferents tipus de fonts de finançament convencionals i alternatives. En els apartats anteriors, hem realitzat una anàlisi de cada tipus de finançament mitjançant entrevistes amb les persones que gestionen les cooperatives i responsables d'entitats de crèdit, inversors, etc. La conclusió és que l'oferta financera actual no cobreix totalment les necessitats de finançament de les cooperatives, i encara existeixen "gaps" importants entre l'oferta i la demanda de finançament cooperatiu.

- La majoria de les cooperatives entrevistades treballen amb la banca tradicional. La principal avantatge és la cartera de productes i serveis financers que ofereixen

aquest tipus d'entitats, i la comoditat que suposa la realització de gestions online o a les oficines properes a la cooperativa. Les cooperatives de dimensió mitjana i gran també valoren positivament la capacitat de concedir préstecs d'importants elevats amb bones condicions, i de manera àgil. En canvi, les cooperatives més petites tenen molts dificultats per poder accedir al finançament a través de les entitats bancàries tradicionals. Els responsables d'aquestes cooperatives consideren que la banca tradicional desconeix el sistema de funcionament de les cooperatives, i això repercuteix negativament en la concessió de finançament amb unes condicions assequibles.

- En els darrers anys, les entitats de la banca ètica i solidària han augmentat la seva activitat de forma important. La majoria de les cooperatives entrevistades treballen, o tenen previst començar a treballar, amb alguna entitat de banca ètica i solidària. El principal avantatge és l'alineació dels principis i valors d'aquestes entitats amb els de les cooperatives, la qual cosa, en principi, hauria de facilitar l'entesa entre ambdues parts. A la pràctica, encara existeixen alguns aspectes que dificulten l'encaix entre aquest tipus d'entitats de crèdit i les cooperatives. Un aspecte són les restriccions en el crèdit. Les entitats de crèdit de la banca ètica i solidària haurien de millorar la seva capacitat per finançar inversions que requereixen de quantitats importants. Actualment, no existeixen mecanismes que els permetin assumir el risc d'aquest tipus d'operacions, per poder oferir finançament amb unes condicions competitives. Un altre aspecte és la manca de productes de finançament per cooperatives de nova creació, que permetin finançar les inversions que s'han de realitzar per posar en marxa la cooperativa, i cobrir les necessitats de circulants inicials.
- Les fonts de finançament alternatives encara representen una part molt petita de l'estructura de finançament de les cooperatives. Tot i això, cada vegada hi ha més cooperatives que utilitzen aquests tipus de finançament per completar les seves necessitats de finançament. Els inversors d'impacte és una font de finançament que interessa a les cooperatives que realitzen activitats amb impacte social i/o medi ambiental. És el cas de les cooperatives d'atenció i acollida de persones, o les cooperatives d'energies renovables i mobilitat sostenible. El principal inconvenient que veuen aquestes cooperatives en els inversors d'impacte és que és un tipus de finançament poc participatiu i basat en l'acumulació de capital en mans de poques persones. També genera alguns dubtes l'efecte que tindria l'entrada

Fonts de finançament	Fortaleses	Febleses (o reptes de millora)
Entitats de crèdit tradicionals	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta de productes d'estalvi i finançament de circulat molt complerta • Capacitat per finançar inversions elevades • Preus competitiu de productes i serveis financers • Facilitat per realitzar l'operativa financera diària (plataformes online, oficines, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta de productes i serveis no adaptats a les necessitats de les cooperatives • Desconeixement del funcionament de les cooperatives • Poca implicació de l'ICF (banca pública) en l'economia social i solidària
Entitats de crèdit de les finances ètiques i solidàries	<ul style="list-style-type: none"> • Comparteixen principis i valors amb les cooperatives • Aporten estabilitat financera a les cooperatives (capital pacient) 	<ul style="list-style-type: none"> • Tenen una manca d'infraestructura que dificulta l'operativa financera diària • Volum reduït que no permet finançar operacions importants • Temps de resposta massa llarg • Preus molt elevats en comparació amb la banca tradicional
Inversors d'impacte	<ul style="list-style-type: none"> • Aporten estabilitat financera a les cooperatives (capital pacient) • Tipus d'inversions alineades amb l'activitat de la majoria de cooperatives • Contribueixen a diversificar les fonts de finançament de les cooperatives 	<ul style="list-style-type: none"> • Instrument de finançament no participatiu, basat en l'acumulació de capital • Percepció de risc de pèrdua de control de la cooperativa • Por a la pèrdua de la condició de cooperativa fiscalment protegida • Falta de difusió d'aquests instruments i falta d'informació per part de les cooperatives • Manca d'instruments dirigits a finançar projectes en la fase inicial (llavor) del cicle de vida
Plataformes de finançament participatiu	<ul style="list-style-type: none"> • Alineats amb el model participatiu de les cooperatives • Permeten donar a conèixer els projectes més enllà de la comunitat cooperativa • Contribueixen a diversificar les fonts de finançament de les cooperatives • Útils per finançar projectes puntuals amb imports petits (<i>crowdfunding</i>) • Possibilitat de finançar inversions importants amb capital social (<i>ecrowdfunding</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> • Volum de feina elevat per presentar dels projectes • Condicions i requeriments administratius importants (<i>ecrowdfunding</i>) • Desconfiança de l'entrada de persones desconegudes al projecte (<i>ecrowdfunding</i>)
Mercat secundari de títols participatius	<ul style="list-style-type: none"> • Aporta liquiditat a les persones que compren títols • Contribuiria a fer extensives les emissions de títols participatius en cooperatives mitjanes i petites 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulació de mercats financers molt exigent • Costos elevats de presentació d'informació de les emissions de títols

❖❖❖ **Taula 4.2** Fortaleses i febleses dels tipus de finançament

d'aquest tipus de capital en la presa de decisions i en el govern de la cooperativa.

- Una altra font de finançament alternativa en creixement són les plataformes de finançament participatiu. El model de funcionament d'aquests instruments de finançament encaixa millor amb el model de les cooperatives, ja que es tracta de petites aportacions provinents d'un nombre important de persones. A més, en la majoria dels casos, els projectes cooperatius s'han finançat mitjançant campanyes de donacions (*crowdfunding*), i no tenen efectes en el funcionament intern de la coo-

perativa o en la presa de decisions. L'inconvenient principal d'aquest tipus de finançament és que no permet finançar imports molt elevats, ja que els aportants de capital no reben cap tipus de contraprestació. Aquest problema podria superar-se amb l'ús de plataformes de finançament participatiu com l'*equity-crowdfunding*, que permeten obtenir imports de capital superiors a canvi de participacions de la cooperativa i que, a més, es podria comptabilitzar com a capital social de la cooperativa. Aquest tipus de finançament pot ajudar a les cooperatives de mida reduïda que no tenen accés a les entitats de crèdit convencionals, a aconseguir

finançament per realitzar les seves inversions, i a augmentar el seu capital social i la seva solvència financera.

- Els títols participatius són un instrument de finançament molt útil per algunes cooperatives. Les grans cooperatives catalanes que emeten títols participatius acostumen a tenir una demanda superior a l'oferta de títols i, sovint, hi ha llistes d'espera de persones que

volen adquirir aquests títols. Les pròpies cooperatives gestionen la compra-venta de títols internament, de manera que assegurin la liquiditat de les seves emissions. Per a les cooperatives més petites, l'ús dels títols participatius per finançar les seves inversions és més difícil, degut als costos que suposa l'emissió dels títols, a la dificultat de trobar compradors dels títols entre la seva base social, i a la falta de liquiditat dels títols.

5. Proposta d'actuacions per millorar l'accés al finançament de les cooperatives

L'anàlisi de la situació del finançament cooperatiu indica que al voltant de la meitat de les cooperatives no tenen necessitats de finançament. Com s'indica en l'apartat 3.3, això pot ser degut a que aquestes cooperatives realitzen activitats centrades en la prestació de serveis, i per les característiques d'aquestes activitats, no necessiten realitzar inversions. O també pot ser degut a que aquestes cooperatives autofinancen les inversions que realitzen mitjançant la reinversió dels excedents obtinguts. Un exemple són les cooperatives sense ànim de lucre, que reinverteixen la totalitat dels seus excedents, i presenten un nivell de fons propis superior a la resta de cooperatives.

La resta de cooperatives sí que tenen necessitats de finançament. Aquestes es poden dividir en necessitats de finançament d'operacions de circulat i d'inversions. A continuació, es plantegen diverses propostes per millorar l'accés al finançament de les cooperatives. Aquestes propostes es divideixen en dos grups en funció de la dimensió de les cooperatives.

5.1. Propostes dirigides a micro i petites cooperatives

Les propostes que es plantegen per les cooperatives de treball de dimensions més reduïdes es basen en dos grans pilars: la col·laboració públic-privada i les noves tendències de finançament basades en les noves tecnologies. Amb major o menor mesura, ambdós pilars ja són propostes existents en l'oferta d'instruments financers, tot i que poden haver estat infrautilitzats en el món cooperatiu. Aquests productes permeten el finançament tant del circulat (potser el més demandat per les petites i mitjanes cooperatives) com d'inversions a llarg termini.

- **Impuls de la col·laboració públic-privada en l'àmbit del finançament cooperatiu.** Aquest tipus d'acords de col·laboració entre entitats públiques i privades contribueix a la millora de l'accés al finançament de cooperatives de nova creació, o cooperatives d'una dimensió reduïda. Per aquest tipus de cooperatives, l'accés al finançament extern és un factor crític per a la seva supervivència. Un altre factor crític és la capitalització d'aquestes cooperatives per millorar la seva solvència i aconseguir tenir accés als sistema financer. En aquest sentit, és important mantenir els programes de capitalització de les cooperatives com Capitalcoop, amb unes bones condicions per a les cooperatives, que incentivin a les cooperatives a utilitzar-los.

Una de les iniciatives que s'estan duent a terme parteix d'una col·laboració públic-privada entre administracions locals, Coop57 i Fundació Seira. S'estableix un fons municipal que funciona com a garantia per a que l'entitat de crèdit Coop57 pugui estendre productes de crèdit per a cooperatives de recent creació i d'altres ja establertes que busquen obrir noves línies de negoci al teixit local. Així, les cooperatives poden fer ús de les línies de préstecs d'inversió (llarg termini), o de pòlisses de crèdit i d'avançaments de subvencions i factures (circulant) que Coop57 ofereix. En cas de morositat, el fons serviria com a garant de l'import prestat, que acostuma a ser reduït, donat l'abast local del fons. Aquesta col·laboració s'ha formalitzat de moment a l'Ajuntament de Mataró el passat Octubre de 2018, i s'està projectant a altres administracions locals.

És important aquest tipus d'acords de finançament cooperatiu es pugui replicar en altres municipis, perquè les cooperatives petites i de nova creació es puguin consolidar arreu del territori català, i no només en les grans ciutats.

- **Obtenció de finançament participatiu a través de les noves tecnologies.** Les plataformes de finançament participatiu són un instrument interessant per a les cooperatives de dimensió reduïda, o en cooperatives de nova creació. Aquest tipus de plataformes permeten cobrir les necessitats de finançament de projectes puntuals o petites inversions. I són un font de finançament alternativa al sistema financer tradicional, al que tenen dificultats per accedir aquest tipus de cooperatives.

Aquestes plataformes ja han tingut una acceptació, encara que limitada, en el moviment cooperatiu. Les més conegudes són el *crowdfunding*, *equity crowdfunding* i *crowdlending* (ja descrites a l'apartat 4.3.2). Malgrat no tenir un ús extensiu en el sí del cooperativisme, de les entrevistes se'n desprèn que algunes cooperatives petites afirmen haver utilitzat el *crowdfunding* com a eina per finançar projectes puntuals de poc import econòmic, i sobretot, per aprofitar la promoció i difusió del projecte que aquestes plataformes faciliten. En aquest sentit, Goteo disposa d'un enfocament marcadament social, amb una comunitat d'usuaris de gairebé 150.000 persones i més de 7,5 milions d'euros recaptats per 1.284 projectes.

Pel que fa a l'*equity crowdfunding*, es reconeix (i així ho han manifestat alguns inversors amb els qui s'ha pogut conversar) que les particularitats de l'empresa cooperativa, fa difícil un encaix natural d'aquesta via de finançament amb projectes cooperatius. No obstant això, existeixen iniciatives a França (WiSeed) que permeten invertir en empreses de l'economia social (ja siguin start-ups, pimes, cooperatives o altres). Aquesta plataforma ha assolit nivells d'activitat molt notoris, amb 120.000 membres subscrits, 377 projectes finançats i més de 150 milions d'euros invertits (amb reemborsaments superiors a 53 milions a Febrer 2019). Segons publica la pròpia plataforma, la rendibilitat mitjana anual neta és del 9,06%, amb tan sols un 0,48% de projectes fallits. El Regne Unit també té un instrument similar, Ethex, que uneix projectes socials (no necessàriament cooperatives) amb inversors. No obstant, aquesta plataforma va més enllà d'un pur instrument d'*equity crowdfunding* i inclou un mercat secundari de participacions, per donar més liquiditat a les inversions realitzades. A més, també ofereix la possibilitat de dipositar estalvis en entitats amb objectius socials (ex: Triodos Bank, Ecology Building Society o Bristol Credit Union) oferint un retorn fix al dipositant. Aquesta plataforma

té unes dimensions més reduïdes que WiSeed, amb 13.000 inversors registrats i 70 projectes finançats per valor de més de 65 milions de lliures. A l'Estat espanyol, dins les plataformes més tradicionals com Crowdcube, The Crowd Angel o StartupExplore que focalitzen l'activitat en empreses mercantils de nova creació, La Bolsa Social destaca pel seu enfocament social i sostenible.

A Catalunya s'està articulant a través de l'iesMed (una cooperativa d'àmbit europeu amb seu a Barcelona), una plataforma que permeti resoldre les particularitats de les cooperatives amb aquesta via de finançament de fons propis. A data de realització de l'estudi (Febrer 2019), aquesta iniciativa es troba en fase d'estudi i desenvolupament per a iniciar les negociacions amb la Comissió Nacional de Mercats i Competència, que aprova les llicències necessàries per poder operar. Pel que s'ha comentat amb els promotors, actuarà segurament sota una cooperativa de nova creació anomenada FICOOP, que té per finalitat desenvolupar instruments financers que enforteixin els fons propis de les empreses de l'economia social.

Finalment, una tercera via en aquestes plataformes de finançament participatiu inclou el *crowdlending* (o *peer-to-peer lending*). Ethex també n'és un exemple al Regne Unit, o EthicHub a nivell internacional. A l'Estat espanyol han sorgit moltes plataformes d'aquest tipus, a destacar ECrowd, que amb un enfocament clarament social i sostenible, ha aconseguit 5,1 milions d'euros de 3.623 inversors en sectors tan diversos com energia, salut, educació o medi ambient per exemple. Una altra plataforma amb finalitats ètiques és Colectual. Altres plataformes de *crowdlending* conegudes podrien ser Arboribus o MytripleA. Donada la importància que les cooperatives de reduïda dimensió han donat a la possibilitat de finançar el circulat, és important mencionar que la majoria d'aquestes plataformes permeten el descompte de pagarés o factures. Circulantis o Finanzarel es focalitzen especialment en aquestes operacions de circulat.

Per últim, cal destacar que aquestes plataformes de finançament participatiu no estan exemptes de risc. Tot i estar degudament regulades, en cap cas l'inversor ha de pensar que es generen unes rendibilitats fixes. Alguns casos com els de Comunitae en són exemples clars.

5.2. Propostes dirigides a mitjanes i grans cooperatives

Les propostes que es plantegen per a millorar l'accés al finançament de les mitjanes i grans cooperatives són la sindicació de préstecs en el sector de les finances ètiques i solidàries, l'impuls de les xarxes d'inversors d'impacte, i la creació d'un mercat secundari de títols participatius.

- **Promoure l'entrada dels inversors d'impacte en l'àmbit cooperatiu.** Actualment, les cooperatives del treball estan tenint un paper clau en sectors com l'atenció a persones, l'acollida d'immigrants, l'habitatge social, les energies renovables, la mobilitat sostenible, etc. En cadascun d'aquests sectors d'activitat, hi ha cooperatives que tenen un paper capdavanter i que estan creixent d'una manera molt important. Aquestes cooperatives tenen necessitats de finançament importants per assolir les inversions necessàries per continuar al capdavant dels seus sectors d'activitat. Un clar exemple és Som Energia, que és una cooperativa pionera en el sector de la producció i comercialització d'energia renovable, i que en poc temps ha augmentat molt la seva base social i el número de contractes. Aquesta cooperativa té un pla de creixement molt important en els propers anys, que implicarà realitzar inversions molt elevades, que difícilment podran finançar-se únicament a través de fonts de finançament convencionals. Altres cooperatives com Som Mobilitat, Suara, Gedi, Labor-da, Sostre Cívic, etc. es troben en una situació semblant. La característica comuna entre totes aquestes cooperatives és que la seva activitat genera un impacte social i medi ambiental molt positiu per a la societat.

Els inversors d'impacte són una alternativa de finançament molt interessant per aquest tipus de cooperatives. Aquests tipus d'inversors prioritzen la inversió en projectes que generin un impacte social i/o medi ambiental positiu. A diferència del capital risc convencional, no busquen obtenir rendibilitats econòmiques importants a curt termini, sinó que prefereixen invertir en projectes a mig i llarg termini, que combinin la rendibilitat econòmica i l'impacte social. Aquest tipus d'inversions contribueixen a la millora de l'estabilitat financera de les empreses. En l'apartat 4.3.1, s'expliquen les característiques d'aquest tipus d'inversions amb més detall.

En l'àmbit de les cooperatives català, s'han produït algunes experiències de finançament de projectes a través de les inversions d'impacte interessants. El grup d'inversors cooperatius GICOOP i la societat d'inversió públic-privada SICOOP, són dues experiències pràctiques de finançament d'inversions mitjançant inversors d'impacte en l'àmbit cooperatiu. Aquests instruments han servit per finançar nous projectes d'una certa envergadura de cooperatives consolidades, o en fase de consolidació.

En l'àmbit nacional, també hi ha diverses plataformes que posen en contacte inversors d'impacte amb projectes generadors d'impacte. Les més conegudes són Ship2B i Creas. La primera és una plataforma per a empreses socials que busquen finançament. Mentre que la segona, ha posat en marxa un fons d'impacte per invertir en projectes generadors d'impacte, mitjançant inversions d'entre 500.000 i 3 milions d'euros, durant un període no superior a 7 anys.

A nivell internacional, també s'han produït experiències interessants sobre l'ús de les inversions d'impacte per finançar projectes cooperatius. A Itàlia, l'any 2016, es va crear el fons SEFEA IMPACT SGR dedicat a la inversió de capital en empreses de l'economia social i solidària amb un impacte social i/o medi ambiental positiu. Les inversions tenen un import d'entre 300.000 i 2 milions d'euros, i una durada màxima de 5 anys. Les aportacions de capital es realitzen mitjançant instruments de capital social i instruments híbrids (títols participatius, deute subordinat, etc.).

Les inversions d'impacte són una font de finançament relativament nova en l'àmbit cooperatiu, tot i això, les experiències de finançament en projectes cooperatius demostren que són una via de finançament alternativa interessant per a les cooperatives de dimensió mitjana, que desenvolupen la seva activitat en sectors en expansió, i que tenen necessitat de recursos per finançar inversions. Actualment, hem detectat que hi ha un desconeixement important d'aquest tipus de font de finançament en l'àmbit cooperatiu. Un primer pas, seria donar informació a les cooperatives sobre les característiques d'aquest tipus d'inversors, el model i els instruments de finançament que utilitzen, etc. Un segon pas, seria crear punts de trobada entre inversors d'impacte i cooperatives interessades en obtenir finançament a través dels fonts de finançament alternatives. I un tercer pas, podria ser la creació d'una plataforma d'inversors d'impacte pròpia de l'àmbit cooperatiu, semblant a les ja existents en altres àmbits, que permeti posar en contacte projectes cooperatius i inversors.

- **Sindicació de préstecs per augmentar la capacitat de finançament de la banca ètica.** La sindicació de préstecs és un procediment habitual entre les

entitats de crèdit tradicionals. L'objectiu de la sindicació d'un préstec consisteix en diluir el risc de l'operació entre les entitats que formen part del sindicat. Aquest mecanisme només s'utilitza quan l'import del préstec és elevat, donat que porta associats uns costos de gestió (comissions) superiors als d'un préstec convencional.

El mercat dels préstecs sindicats ha tingut una evolució molt positiva en els darrers anys. L'ús de les noves tecnologies com el *blockchain* ha permès reduir els costos d'aquest tipus d'operacions. A més, les entitats financeres tornen a disposar de liquiditat. L'any 2018, el mercat dels préstecs sindicats va experimentar un increment del 36% a Espanya. El volum d'aquest tipus de préstecs va superar els 76.000 milions d'euros. En número d'operacions es va passar de 225 formalitzades al 2017, a 246 al 2018, un increment del 10%.

Les cooperatives de dimensions mitjanes i grans, periòdicament, han de realitzar inversions importants per assolir els seus objectius de creixement, i per mantenir la seva competitivitat. Aquestes cooperatives necessiten tenir accés a quantitats importants de capital per poder fer front a aquestes inversions. Fins al moment, les úniques fonts de finançament disponibles per finançar grans inversions són les entitats de crèdit tradicionals (Caixabank, Banc Sabadell, etc.). Aquestes entitats tenen capacitat per assumir el risc de grans operacions, i si no la tenen individualment, plantegen operacions sindicades amb diverses entitats. A la pràctica, això suposa que una part important dels recursos que generen les inversions realitzades per les grans cooperatives van destinats al sistema financer tradicional.

La consolidació del sector de les finances ètiques i solidàries depèn de la capacitat de les entitats de crèdit que en formen part, d'accedir al finançament de les grans inversions realitzades per les cooperatives. En aquests moments, la majoria de les entitats de la banca ètica no tenen capacitat per assumir el risc d'aquestes operacions individualment, però potser sí que podrien fer-ho de forma mancomunada. D'aquesta manera, es podria aconseguir que els recursos que generen aquestes inversions es quedessin al sector de les finances ètiques i solidàries, i contribuïssin al seu enfortiment. La Xarxa Financoop, coordinada per la Fundació Seira, està formada per entitats de crèdit públiques i privades, com per exemple, l'Institut Català de Finances, la Caixa d'Enginyers, Laboral Kutxa, Cajamar, entre d'altres. Algunes d'aquestes entitats de crèdit tenen experiència

en la participació en operacions de crèdit sindicades. A França, el banc cooperatiu Credit Agricole és una de les entitats de crèdit més actives en la sindicació de préstecs. La Fundació Seira, en col·laboració amb el Grup Clade i altres grups cooperatius, podrien jugar un paper important en la detecció de necessitats de finançament de grans inversions, i en la coordinació de les diferents entitats de crèdit que podrien participar en el finançament d'aquestes inversions.

- **Creació d'un mercat secundari de títols participatius.** L'emissió de títols participatius és una font de finançament utilitzada principalment per les cooperatives de dimensió gran. A Catalunya, cooperatives com l'Abacus, l'Olivera o Som Energia, periòdicament, realitzen emissions de títols participatius per finançar les seves inversions. En alguns casos, cooperatives de mida mitjana, també realitzen aquest tipus d'emissions. Un exemple recent és la cooperativa Cos. Les cooperatives que realitzen emissions de títols participatius acostumen a tenir una base social important formada per les persones sòcies, familiars, etc. que són els principals compradors dels títols participatius. A més, en molts casos, les mateixes cooperatives realitzen les funcions d'intermediari entre aquelles persones que volen vendre els seus títols i aquelles que volen comprar-los.

La creació d'un mercat secundari de títols participatius contribuiria a ampliar l'abast de les emissions i milloraria la liquiditat d'aquest tipus d'instruments de finançament. Mitjançant plataformes tecnològiques, les emissions de títols es podrien difondre i comercialitzar a un públic molt més ampli que les persones que formen part de la comunitat de la cooperativa. Això permetria a les cooperatives poder augmentar l'import de les inversions finançades mitjançant aquest tipus de finançament. L'existència d'un mercat secundari també contribuiria a millorar la liquiditat dels títols participatius, ja que una plataforma tecnològica permetria posar en contacte un nombre major de potencials compradors i venedors de títols, sense que les cooperatives haguessin d'intervenir com a intermediaris.

Un aspecte que caldria estudiar bé abans d'iniciar la creació d'un mercat secundari de títols participatius és la legislació de la CNMV sobre la comercialització online d'instruments financers. Aquest pas és important per conèixer les obligacions legals que haurien de complir les cooperatives per poder comercialitzar els seus títols en un mercat secundari.

6. Conclusions

L'accés al finançament és un element clau pel seu desenvolupament i consolidació de qualsevol empresa. Les cooperatives necessiten disposar d'instruments financers que permetin desenvolupar la seva activitat ordinària, i realitzar les inversions necessàries per poder dur a terme aquesta activitat. En els darrers anys, s'han produït canvis molt importants en l'entorn econòmic i financer en el que les cooperatives desenvolupen la seva activitat. Alguns exemples d'aquests canvis són la crisi del sistema financer, que ha dificultat l'accés al crèdit de persones i empreses, o l'entrada de les noves tecnologies que ha contribuït a la creació de nous instruments de finançament participatius. En aquest context, el present estudi consisteix en l'anàlisi de la situació econòmica actual i les necessitats financeres actuals i futures de les cooperatives, i l'anàlisi de l'oferta financera a disposició d'aquestes. L'objectiu de l'estudi és contrastar l'oferta i la demanda financera per identificar necessitats no cobertes i proposar millores en l'oferta de finançament a disposició de les cooperatives.

Les necessitats de finançament actuals i futures de les cooperatives s'han determinat a partir de l'anàlisi de la seva situació economicofinancera i de la realització d'entrevistes en grup i individuals amb 31 persones que porten la gestió financera de les cooperatives. Els resultats obtinguts indiquen que les cooperatives tenen, majoritàriament, necessitats d'accés a instruments de finançament per cobrir les necessitats de tresoreria de la seva operativa corrent. Les cooperatives manifesten tenir moltes dificultats per poder preveure aquestes necessitats amb antelació, en alguns casos per la impossibilitat de predir els retards o impagaments dels clients, en altres casos, per la manca de planificació financera. Per cobrir aquest tipus de necessitats, les cooperatives demanen agilitat i rapidesa a les entitats de crèdit per fer front, a temps, a aquest dèficit de tresoreria. Però també és important dotar a les cooperatives dels coneixements i les eines per millorar la seva planificació financera.

Les inversions en actius no corrents representen al voltant del 37% de l'actiu total de les cooperatives. És a dir,

de cada 100 euros de recursos obtinguts, les cooperatives destinen 37 euros a realitzar inversions a llarg termini. Aquestes inversions s'autofinancen amb els excedents reinvertits (reserves) i amb crèdits a mig i llarg termini. Els resultats de l'anàlisi economicofinancera també indiquen que el pes del capital social respecte al total de patrimoni net i passiu, continua sent baix. En aquest sentit, és important que les cooperatives augmentin la seva capitalització per millorar la seva autonomia financera i afrontar el futur amb garanties.

En conjunt, les cooperatives tenen recursos permanents suficients per finançar les inversions a mig i llarg termini. Tot i això, en alguns casos, les cooperatives tenen problemes per accedir al crèdit quan es tracta de finançar inversions importants. En aquest sentit, les persones entrevistades demanen més col·laboració entre entitats de crèdit per sindicar el risc de les operacions, o mecanismes perquè les cooperatives puguin cedir o subrogar la seva capacitat d'oferir garanties enfront a tercers.

L'oferta financera a disposició de les cooperatives és molt extensa. Per a l'elaboració d'aquest estudi, l'oferta financera s'ha dividit en 2 grans grups: fonts de finançament convencionals (entitats del crèdit del sistema financer tradicional, entitats de les finances ètiques i solidàries, etc.) i fonts de finançament alternatives (inversors d'impacte, plataformes de finançament participatiu, etc.). Per realitzar l'anàlisi de l'oferta financera i l'encaixa d'aquesta amb les necessitats de les cooperatives, s'han realitzat entrevistes individuals amb 10 responsables d'entitats financeres i experts en finançament de cooperatives.

L'anàlisi de l'oferta de finançament ens ha permès confirmar que les cooperatives continuen tenint una dependència important de les entitats de crèdit que formen part del sistema de finançament tradicional. Tot i això, s'ha produït una disminució d'aquesta dependència degut a la manca de liquiditat i les restriccions al crèdit de la banca tradicional en els darrers anys, i a l'entrada important de les finances ètiques i solidàries en el finançament de les

cooperatives. Les fonts de finançament alternatives, com els inversors d'impacte o les plataformes de finançament participatiu, encara es troben en una fase incipient, però van agafant força en el finançament de projectes cooperatius. A partir de les entrevistes realitzades a cooperatives i finançadors, s'han detectat les principals forteses

i febleses o aspectes de millora, de cada tipus de finançament. També s'han realitzat diverses propostes d'actuacions que contribuirien a millorar l'accés al finançament de les cooperatives. Aquestes propostes es divideixen en micro i petites cooperatives i en mitjanes i grans cooperatives.

Referències bibliogràfiques

AMAT, O. (2008). *Análisis de estados financieros: fundamentos y aplicaciones*. Gestión 2000. Barcelona.

AMAT, O., CANELO, A., GUASCH, M., REIG, M., SERRA, A. I SUNYER, R. (2012). *Realitats i reptes del cooperativisme de treball*. Fundació Seira i Cooperatives de Treball de Catalunya.

AMAT, O., LLORET, P. I MANINI, R. (2017). *Ràtios sectorials 2016. Comptes anuals de 166 sectors 25 ràtios per a cada sector*. Document de treball. Disponible a: <http://www.escura.com/archivos/opublicaciones/Ratios-sectoriales-2016-ACCID-cat.pdf>

BASTIDA, R., I CARRERAS, LL. (2013). *Estudi sobre els efectes econòmics de la primera aplicació de les normes comptables de les cooperatives adaptades a la NIC32 i la CINIIF 2*. ACCID i Fundació Roca i Galès.

BASTIDA, R., AMAT, O., CEBOLLERO, V., GALLIZO, J.L., MONTEGUT, Y., MORENO J., SALADRIGUES, R. (2010). *Manual de comptabilitat de cooperatives*. Editorial ACCID. Barcelona. Disponible a: http://treball.gencat.cat/web/content/05_-_economia_cooperativa/02_-_vols_crear_una_cooperativa/imatges/manual_de_comptabilitat_de_cooperatives.pdf

CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA (2017). *Memòria econòmica de Catalunya 2017*. Disponible a: <https://www.cambrabcn.org/documents/20182/51383/MEC2017.pdf/f39132dc-2649-41cf-84b5-5b5fadca64bo>

COOPERATIVES DE TREBALL DE CATALUNYA (2017). *Quart Baròmetre Cooperatiu*. Abril 2017. Federació de Cooperatives del treball. Barcelona. Disponible a: https://www.cooperativest treball.coop/sites/default/files/info/arxius/barometre_2017_final.pdf

EUROSIF (2016). *European SRI Study 2016*. European Sustainable Investment Forum. Disponible a: <https://www.eurosif.org/sri-study-2016/>

FETS I OBSERVATORI DE LES FINANCES ÈTIQUES (2017). *Baròmetre de les finances ètiques. Una radiografia del sector a l'estat espanyol*. Disponible a: <http://fets.org/wp-content/uploads/2018/11/BAR%C3%92METRE-FINANCES-%C3%88TIQUES-2017-CATAL%C3%80.pdf>

MIRÓ, M. (2011). *Títols nominatius, títols participatius i obligacions*. Manual de finances nº 1. Fundació Seira. <http://fundacioseira.coop/wp-content/uploads/2016/02/Manual-finances-1-T%C3%ADtols-nominatius-participatius-i-obligacions.pdf>

VIVES, F.; CORNA, M.; NAVARRO, M^a.LL. I MIRÓ M. (2013). *Estudi sobre autofinançament cooperatiu*. Servei d'Estudis i Projectes de la Fundació Roca i Galès. Barcelona. http://www.rocagales.cat/wp-content/uploads/Estudi-autofinan%C3%A7ament-Cooperatiu_27nov2013_ok.pdf

XES (2018). *Finances ètiques i solidàries. Valors, límits i reptes*. Col·lecció Eines nº 3. Xarxa d'Economia Solidària i Pol·len Edicions sccl. Barcelona. Referències bibliogràfiques

Annexos

Annex 1.1 Situació economicofinancera (ànim de lucre i dimensió)

	Mostra		Ànim lucre				Dimensió empresa					
	2016	2016	Si	Si	No	No	Micro	Micro	Petita	Petita	Mitjana/Gran	Mitjana/Gran
Número de cooperatives	405	405	378	378	27	27	372	372	29	29	4	4
Actiu No Corrent	108.471.078	37,7%	92.279.281	39,2%	16.191.797	31,1%	46.911.927	35,9%	44.622.976	44,9%	16.936.175	29,5%
Actiu Corrent	178.910.709	62,3%	143.063.964	60,8%	35.846.745	68,9%	83.675.730	64,1%	54.830.116	55,1%	40.404.862	70,5%
Existències	34.406.547	12,0%	33.280.951	14,1%	1.125.596	2,2%	17.874.627	13,7%	16.393.187	16,5%	138.733	0,2%
Deutors	82.199.534	28,6%	58.061.648	24,7%	24.137.886	46,4%	33.990.238	26,0%	23.636.532	23,8%	24.572.764	42,9%
Inversions finan. c/t	16.770.310	5,8%	15.180.294	6,5%	1.590.015	3,1%	7.158.175	5,5%	4.094.172	4,1%	5.517.963	9,6%
Tresoreria	45.534.319	15,8%	36.541.070	15,5%	8.993.249	17,3%	24.652.691	18,9%	10.706.226	10,8%	10.175.403	17,7%
TOTAL ACTIU	287.381.787	100%	235.343.244	100,0%	52.038.542	100,0%	130.587.657	100,0%	99.453.092	100,0%	57.341.038	100,0%
Patrimoni Net	119.869.980	41,7%	94.123.952	40,0%	25.746.028	49,5%	52.597.034	40,3%	39.761.219	40,0%	27.511.727	48,0%
Fons Propis	114.562.882	39,9%	92.232.851	39,2%	22.330.032	42,9%	49.347.657	37,8%	39.393.096	39,6%	25.822.130	45,0%
Capital	18.973.261	6,6%	10.709.529	4,6%	8.263.732	15,9%	5.753.075	4,4%	4.357.399	4,4%	8.862.787	15,5%
Reserves	100.398.987	34,9%	87.774.095	37,3%	12.624.892	24,3%	52.800.839	40,4%	31.979.147	32,2%	15.619.001	27,2%
Resultat ex. anteriors	-12.930.644	-4,5%	-12.084.981	-5,1%	-845.663	-1,6%	-12.561.373	-9,6%	-82.661	-0,1%	-286.611	-0,5%
Resultat de l'exercici	6.057.060	2,1%	3.893.786	1,7%	2.163.274	4,2%	948.514	0,7%	2.726.294	2,7%	2.382.252	4,2%
Altres	2.064.219	0,7%	1.940.421	0,8%	123.797	0,2%	2.406.602	1,8%	412.915	0,4%	-755.298	-1,3%
Subvencions	5.307.098	1,8%	1.891.101	0,8%	3.415.997	6,6%	3.249.377	2,5%	368.124	0,4%	1.689.596	2,9%
Passiu No Corrent	76.584.537	26,6%	66.816.195	28,4%	9.768.342	18,8%	38.354.652	29,4%	26.222.903	26,4%	12.006.983	20,9%
FEPEC ll/t	7.640.350	2,7%	6.299.862	2,7%	1.340.488	2,6%	4.768.138	3,7%	1.947.971	2,0%	924.241	1,6%
Deutes caract. esp. ll/t	19.319.956	6,7%	18.822.545	8,0%	497.411	1,0%	11.116.954	8,5%	8.175.102	8,2%	27.900	0,0%
Deute ll/t	43.022.633	15,0%	37.977.082	16,1%	5.045.552	9,7%	18.633.543	14,3%	15.170.650	15,3%	9.218.441	16,1%
Deute grup ll/t	5.234.283	1,8%	3.998.745	1,7%	1.235.539	2,4%	3.764.144	2,9%	239.414	0,2%	1.230.726	2,1%
Altres passiu no corrent	1.367.315	0,5%	-282.037	-0,1%	1.649.353	3,2%	71.875	0,1%	689.765	0,7%	605.675	1,1%
Passiu Corrent	90.927.269	31,6%	74.403.097	31,6%	16.524.172	31,8%	39.635.971	30,4%	33.468.970	33,7%	17.822.329	31,1%
FEPEC c/t	776.857	0,3%	463.425	0,2%	313.432	0,6%	316.395	0,2%	149.606	0,2%	310.856	0,5%
Deutes caract. esp. c/t	1.037.468	0,4%	592.137	0,3%	445.331	0,9%	307.445	0,2%	308.655	0,3%	421.368	0,7%
Deute c/t	19.109.215	6,6%	16.088.862	6,8%	3.020.353	5,8%	9.065.338	6,9%	3.561.890	3,6%	6.481.987	11,3%
Deute grup c/t	1.790.580	0,6%	892.946	0,4%	897.634	1,7%	609.873	0,5%	50.088	0,1%	1.130.619	2,0%
Creditors	66.244.497	23,1%	55.691.201	23,7%	10.553.295	20,3%	28.356.631	21,7%	28.719.285	28,9%	9.168.581	16,0%
Altres passiu corrent	1.968.653	0,7%	674.526	0,3%	1.294.127	2,5%	980.288	0,8%	679.446	0,7%	308.919	0,5%
TOTAL PATR. NET I PASSIU	287.381.787	100%	235.343.244	100,0%	52.038.542	100,0%	130.587.657	100,0%	99.453.092	100,0%	57.341.038	100,0%

Annex 1.1 Situació econòmicofinancera (ànim de lucre i dimensió cont.)

	Mostra		Ànim lucre				Dimensió empresa					
	2016	2016	Si	Si	No	No	Micro	Micro	Petita	Petita	Mitjana/Gran	Mitjana/Gran
Número de cooperatives	405	405	378	378	27	27	372	372	29	29	4	4
Anàlisi compte resultats												
Import net xifra de negoci	367.329.197	100,0%	261.055.573	100,0%	106.273.624	100,0%	131.248.773	100,0%	122.982.112	100,0%	113.098.311	100,0%
Despeses d'exploració	358.426.977	97,6%	254.923.555	97,7%	103.503.422	97,4%	129.095.511	98,4%	118.907.704	96,7%	110.423.762	97,6%
Excedent d'exploració	8.902.220	2,4%	6.132.018	2,3%	2.770.202	2,6%	2.153.263	1,6%	4.074.408	3,3%	2.674.549	2,4%
Resultat financer	-1.486.779	-0,4%	-1.434.135	-0,5%	-52.644	0,0%	-769.953	-0,6%	-855.242	-0,7%	138.415	0,1%
Excedent abans impostos	7.415.441	2,0%	4.697.883	1,8%	2.717.558	2,6%	1.383.310	1,1%	3.219.167	2,6%	2.812.964	2,5%
Excedent cooperatiu	6.057.060	1,6%	3.893.786	1,5%	2.163.274	2,0%	948.514	0,7%	2.726.294	2,2%	2.382.252	2,1%
Ràtios												
Liquiditat	1,97	n.a.	1,92	n.a.	2,17	n.a.	2,11	n.a.	1,64	n.a.	2,27	n.a.
Tresoreria	1,40	n.a.	1,27	n.a.	2,01	n.a.	1,48	n.a.	1,03	n.a.	1,95	n.a.
Disponibilitat	0,50	n.a.	0,49	n.a.	0,54	n.a.	0,62	n.a.	0,32	n.a.	0,57	n.a.
Solvència	1,72	n.a.	1,67	n.a.	1,98	n.a.	1,67	n.a.	1,67	n.a.	1,92	n.a.
Endeutament	0,58	n.a.	0,60	n.a.	0,51	n.a.	0,60	n.a.	0,60	n.a.	0,52	n.a.
Qualitat del deute	0,54	n.a.	0,53	n.a.	0,63	n.a.	0,51	n.a.	0,56	n.a.	0,60	n.a.
Palanquejament	2,00	n.a.	1,92	n.a.	1,98	n.a.	1,60	n.a.	1,98	n.a.	2,19	n.a.
Autonomia	0,72	n.a.	0,67	n.a.	0,98	n.a.	0,67	n.a.	0,67	n.a.	0,92	n.a.
Solvència a llarg termini	0,07	n.a.	0,05	n.a.	0,16	n.a.	0,04	n.a.	0,04	n.a.	0,15	n.a.
Cobertura	1,11	n.a.	1,02	n.a.	1,59	n.a.	1,12	n.a.	0,89	n.a.	1,62	n.a.
Marge (Excedent explot./Vendes)	0,02	n.a.	0,02	n.a.	0,03	n.a.	0,02	n.a.	0,03	n.a.	0,02	n.a.
Rotació	1,28	n.a.	1,11	n.a.	2,04	n.a.	1,01	n.a.	1,24	n.a.	1,97	n.a.
Rend. econòmic (ROI)	0,03	n.a.	0,03	n.a.	0,05	n.a.	0,02	n.a.	0,04	n.a.	0,05	n.a.
Marge (Excedent coop./Vendes)	0,02	n.a.	0,01	n.a.	0,02	n.a.	0,01	n.a.	0,02	n.a.	0,02	n.a.
Rend. financera (ROE)	0,04	n.a.	0,03	n.a.	0,08	n.a.	0,01	n.a.	0,05	n.a.	0,09	n.a.

Annex 1.2 Situació econòmicofinancera per sector d'activitat: agricultura, atenció a les persones, comerç i hostaleria, construcció, cultura, comunicació i oci, i educació i formació

	Mostra 2016	Mostra 2016	Agricultura	%	Atenció a les persones	%	Comerç i Hostaleria	%	Construcció	%	Cultura, comunicació i oci	%	Educació i Formació	%
Número de cooperatives	405	405	20	20	7	7	27	27	74	74	10	10	14	14
Actiu No Corrent	108.471.078	37,7%	14.932.594	61,0%	710.971	19,2%	232.210	0,9%	7.372.186	27,4%	289.185	10,0%	1.040.748	25,3%
Actiu Corrent	178.910.709	62,3%	9.555.404	39,0%	2.986.535	80,8%	25.478.603	99,1%	19.545.981	72,6%	2.606.527	90,0%	3.079.471	74,7%
Existències	34.406.547	12,0%	3.484.608	14,2%	0	0,0%	5.172.099	20,1%	6.724.932	25,0%	118.282	4,1%	86.335	2,1%
Deutors	82.199.534	28,6%	3.520.519	14,4%	1.549.068	41,9%	8.743.209	34,0%	5.865.349	21,8%	697.798	24,1%	1.747.357	42,4%
Inversions finan. c/t	16.770.310	5,8%	1.011.736	4,1%	32.610	0,9%	5.291.336	20,6%	1.385.181	5,1%	771.243	26,6%	321.699	7,8%
Tresoreria	45.534.319	15,8%	1.538.541	6,3%	1.404.857	38,0%	6.271.958	24,4%	5.570.519	20,7%	1.019.204	35,2%	924.080	22,4%
TOTAL ACTIU	287.381.787	100%	24.487.997	100%	3.697.506	100%	25.710.813	100%	26.918.167	100%	2.895.711	100%	4.120.219	100%
Patrimoni Net	119.869.980	41,7%	6.844.130	27,9%	1.832.787	49,6%	14.175.931	55,1%	12.903.660	47,9%	1.115.841	38,5%	2.172.343	52,7%
Fons Propis	114.562.882	39,9%	5.424.995	22,2%	1.728.909	46,8%	14.171.811	55,1%	12.893.027	47,9%	977.002	33,7%	1.678.126	40,7%
Capital	18.973.261	6,6%	1.259.536	5,1%	57.534	1,6%	535.707	2,1%	1.239.443	4,6%	169.169	5,8%	293.071	7,1%
Reserves	100.398.987	34,9%	3.946.712	16,1%	1.748.122	47,3%	12.719.297	49,5%	15.928.010	59,2%	1.040.174	35,9%	1.543.813	37,5%
Resultat ex. anteriors	-12.930.644	-4,5%	-610.412	-2,5%	-172.637	-4,7%	-82.338	-0,3%	-4.237.981	-15,7%	-544.189	-18,8%	-275.651	-6,7%
Resultat de l'exercici	6.057.060	2,1%	585.915	2,4%	95.891	2,6%	1.011.033	3,9%	-190.651	-0,7%	292.226	10,1%	116.892	2,8%
Altres	2.064.219	0,7%	243.244	1,0%	0	0,0%	-11.887	0,0%	154.207	0,6%	19.622	0,7%	0	0,0%
Subvencions	5.307.098	1,8%	1.419.135	5,8%	103.877	2,8%	4.120	0,0%	10.634	0,0%	138.839	4,8%	494.217	12,0%
Passiu No Corrent	76.584.537	26,6%	10.429.754	42,6%	933.334	25,2%	3.607.569	14,0%	6.599.138	24,5%	222.713	7,7%	607.599	14,7%
FEPEC ll/t	7.640.350	2,7%	328.845	1,3%	75.577	2,0%	503.327	2,0%	1.175.038	4,4%	32.014	1,1%	97.703	2,4%
Deutes caract. esp. ll/t	19.319.956	6,7%	995.028	4,1%	201.020	5,4%	958.789	3,7%	769.530	2,9%	132.048	4,6%	137.296	3,3%
Deute ll/t	43.022.633	15,0%	8.868.626	36,2%	216.709	5,9%	1.804.057	7,0%	3.330.102	12,4%	45.334	1,6%	326.154	7,9%
Deute grup ll/t	5.234.283	1,8%	197.247	0,8%	0	0,0%	341.205	1,3%	1.390.953	5,2%	20.618	0,7%	1.813	0,0%
Altres passiu no corrent	1.367.315	0,5%	40.008	0,2%	440.028	11,9%	190	0,0%	-66.486	-0,2%	-7.301	-0,3%	44.634	1,1%
Passiu Corrent	90.927.269	31,6%	7.214.113	29,5%	931.385	25,2%	7.927.313	30,8%	7.415.368	27,5%	1.557.158	53,8%	1.340.277	32,5%
FEPEC c/t	776.857	0,3%	7.974	0,0%	0	0,0%	138.177	0,5%	91.662	0,3%	1.135	0,0%	2.576	0,1%
Deutes caract. esp. c/t	1.037.468	0,4%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	46.855	0,2%	6.109	0,2%	23.627	0,6%
Deute c/t	19.109.215	6,6%	1.780.339	7,3%	156.666	4,2%	1.105.445	4,3%	1.550.496	5,8%	87.848	3,0%	304.471	7,4%
Deute grup c/t	1.790.580	0,6%	208.449	0,9%	35.627	1,0%	42.290	0,2%	755	0,0%	0	0,0%	7.887	0,2%
Creditors	66.244.497	23,1%	5.173.808	21,1%	656.113	17,7%	6.505.438	25,3%	5.684.990	21,1%	1.465.524	50,6%	893.250	21,7%
Altres passiu corrent	1.968.653	0,7%	43.544	0,2%	82.980	2,2%	135.962	0,5%	40.610	0,2%	-3.459	-0,1%	108.466	2,6%
TOTAL PATR. NET I PASSIU	287.381.787	100%	24.487.997	100%	3.697.506	100%	25.710.813	100%	26.918.167	100%	2.895.711	100%	4.120.219	100%

Annex 1.2 Situació econòmicofinancera per sector d'activitat: agricultura, atenció a les persones, comerç i hostaleria, construcció, cultura, comunicació i oci, i educació i formació (cont.)

	Mostra 2016	Mostra 2016	Agricultura	%	Atenció a les persones	%	Comerç i Hostaleria	%	Construcció	%	Cultura, comunicació i oci	%	Educació i Formació	%
Número de cooperatives	405	405	20	20	7	7	27	27	74	74	10	10	14	14
Anàlisi compte resultats														
Import net xifra de negoci	367.329.197	100,0%	19.537.069	100,0%	5.197.418	100,0%	41.228.123	100,0%	20.471.629	100,0%	3.575.645	100,0%	9.448.164	100,0%
Despeses d'explotació	358.426.977	97,6%	18.489.563	94,6%	5.093.396	98,0%	40.004.861	97,0%	20.548.025	100,4%	3.202.784	89,6%	9.304.564	98,5%
Excedent d'explotació	8.902.220	2,4%	1.047.506	5,4%	104.022	2,0%	1.223.262	3,0%	-76.396	-0,4%	372.861	10,4%	143.599	1,5%
Resultat financer	-1.486.779	-0,4%	-387.493	-2,0%	1.004	0,0%	-108.006	-0,3%	-102.111	-0,5%	-10.952	-0,3%	-10.064	-0,1%
Excedent abans impostos	7.415.441	2,0%	660.013	3,4%	105.026	2,0%	1.115.256	2,7%	-178.507	-0,9%	361.909	10,1%	133.536	1,4%
Excedent cooperatiu	6.057.060	1,6%	585.915	3,0%	95.891	1,8%	1.011.033	2,5%	-190.651	-0,9%	292.226	8,2%	116.892	1,2%
Ràtios														
Liquiditat	1,97	n.a.	1,32	n.a.	3,21	n.a.	3,21	n.a.	2,64	n.a.	1,67	n.a.	2,30	n.a.
Tresoreria	1,40	n.a.	0,70	n.a.	3,17	n.a.	1,89	n.a.	1,54	n.a.	1,10	n.a.	1,99	n.a.
Disponibilitat	0,50	n.a.	0,21	n.a.	1,51	n.a.	0,79	n.a.	0,75	n.a.	0,65	n.a.	0,69	n.a.
Solvència	1,72	n.a.	1,39	n.a.	1,98	n.a.	2,23	n.a.	1,92	n.a.	1,63	n.a.	2,12	n.a.
Endeutament	0,58	n.a.	0,72	n.a.	0,50	n.a.	0,45	n.a.	0,52	n.a.	0,61	n.a.	0,47	n.a.
Qualitat del deute	0,54	n.a.	0,41	n.a.	0,50	n.a.	0,69	n.a.	0,53	n.a.	0,87	n.a.	0,69	n.a.
Palanquejament	2,00	n.a.	2,25	n.a.	2,04	n.a.	1,65	n.a.	4,87	n.a.	2,52	n.a.	1,76	n.a.
Autonomia	0,72	n.a.	0,39	n.a.	0,98	n.a.	1,23	n.a.	0,92	n.a.	0,63	n.a.	1,12	n.a.
Solvència a llarg termini	0,07	n.a.	0,05	n.a.	0,02	n.a.	0,02	n.a.	0,05	n.a.	0,06	n.a.	0,07	n.a.
Cobertura	1,11	n.a.	0,46	n.a.	2,58	n.a.	61,05	n.a.	1,75	n.a.	3,86	n.a.	2,09	n.a.
Marge (Excedent explot./Vendes)	0,02	n.a.	0,05	n.a.	0,02	n.a.	0,03	n.a.	0,00	n.a.	0,10	n.a.	0,02	n.a.
Rotació	1,28	n.a.	0,80	n.a.	1,41	n.a.	1,60	n.a.	0,76	n.a.	1,23	n.a.	2,29	n.a.
Rend. econòmic (ROI)	0,03	n.a.	0,04	n.a.	0,03	n.a.	0,05	n.a.	0,00	n.a.	0,13	n.a.	0,03	n.a.
Marge (Excedent cooper./Vendes)	0,02	n.a.	0,03	n.a.	0,02	n.a.	0,02	n.a.	-0,01	n.a.	0,08	n.a.	0,01	n.a.
Rend. financera (ROE)	0,04	n.a.	0,05	n.a.	0,05	n.a.	0,07	n.a.	-0,03	n.a.	0,25	n.a.	0,05	n.a.

Annex 1.2 Situació economicofinancera per sector d'activitat: indústria, mecànica i reparació, salut, serveis i transports

	Mostra 2016	Mostra 2016	Indústria	%	Mecànica i reparació	%	Salut	%	Serveis	%	Transports	%
Número de cooperatives	405	405	61	61	8	8	3	3	174	174	7	7
Actiu No Corrent	108.471.078	37,7%	25.871.048	40,3%	1.815.725	52,6%	1.990.439	31,2%	52.272.375	43,5%	1.943.597	36,6%
Actiu Corrent	178.910.709	62,3%	38.276.688	59,7%	1.635.300	47,4%	4.390.900	68,8%	67.986.639	56,5%	3.368.662	63,4%
Existències	34.406.547	12,0%	14.743.459	23,0%	324.090	9,4%	0	0,0%	3.677.318	3,1%	75.423	1,4%
Deutors	82.199.534	28,6%	15.643.641	24,4%	681.324	19,7%	2.065.614	32,4%	39.287.718	32,7%	2.397.939	45,1%
Inversions finan. c/t	16.770.310	5,8%	2.017.078	3,1%	-5.074	-0,1%	8.501	0,1%	5.545.513	4,6%	390.487	7,4%
Tresoreria	45.534.319	15,8%	5.872.510	9,2%	634.960	18,4%	2.316.786	36,3%	19.476.090	16,2%	504.813	9,5%
TOTAL ACTIU	287.381.787	100,0%	64.147.736	100,0%	3.451.025	100,0%	6.381.340	100,0%	120.259.014	100,0%	5.312.260	100,0%
Patrimoni Net	119.869.980	41,7%	22.925.850	35,7%	2.206.739	63,9%	3.693.213	57,9%	49.503.026	41,2%	2.496.461	47,0%
Fons Propis	114.562.882	39,9%	22.784.088	35,5%	2.205.837	63,9%	3.693.213	57,9%	46.508.964	38,7%	2.496.911	47,0%
Capital	18.973.261	6,6%	894.392	1,4%	102.537	3,0%	173.225	2,7%	12.363.854	10,3%	1.884.793	35,5%
Reserves	100.398.987	34,9%	21.159.128	33,0%	2.483.750	72,0%	3.776.352	59,2%	35.708.985	29,7%	344.645	6,5%
Resultat ex. anteriors	-12.930.644	-4,5%	-1.001.521	-1,6%	-225.981	-6,5%	-87.925	-1,4%	-5.637.019	-4,7%	-54.991	-1,0%
Resultat de l'exercici	6.057.060	2,1%	1.304.805	2,0%	-154.470	-4,5%	-168.440	-2,6%	3.189.224	2,7%	-25.366	-0,5%
Altres	2.064.219	0,7%	427.283	0,7%	0	0,0%	0	0,0%	883.920	0,7%	347.831	6,5%
Subvencions	5.307.098	1,8%	141.762	0,2%	901	0,0%	0	0,0%	2.994.062	2,5%	-450	0,0%
Passiu No Corrent	76.584.537	26,6%	18.124.059	28,3%	824.317	23,9%	1.749.158	27,4%	32.568.569	27,1%	918.327	17,3%
FEPEC ll/t	7.640.350	2,7%	1.234.355	1,9%	364.202	10,6%	505.127	7,9%	3.312.458	2,8%	11.702	0,2%
Deutes caract. esp. ll/t	19.319.956	6,7%	5.444.919	8,5%	266.564	7,7%	54.806	0,9%	10.201.257	8,5%	158.699	3,0%
Deute ll/t	43.022.633	15,0%	10.544.654	16,4%	193.551	5,6%	1.178.001	18,5%	15.797.612	13,1%	717.834	13,5%
Deute grup ll/t	5.234.283	1,8%	748.440	1,2%	0	0,0%	2.200	0,0%	2.513.715	2,1%	18.092	0,3%
Altres passiu no corrent	1.367.315	0,5%	151.691	0,2%	0	0,0%	9.024	0,1%	743.527	0,6%	12.000	0,2%
Passiu Corrent	90.927.269	31,6%	23.097.827	36,0%	419.969	12,2%	938.969	14,7%	38.187.419	31,8%	1.897.472	35,7%
FEPEC c/t	776.857	0,3%	40.256	0,1%	0	0,0%	300	0,0%	490.294	0,4%	4.483	0,1%
Deutes caract. esp. c/t	1.037.468	0,4%	57.592	0,1%	8.230	0,2%	0	0,0%	895.054	0,7%	0	0,0%
Deute c/t	19.109.215	6,6%	2.575.302	4,0%	2.685	0,1%	62.391	1,0%	11.347.543	9,4%	136.029	2,6%
Deute grup c/t	1.790.580	0,6%	63.534	0,1%	0	0,0%	0	0,0%	1.432.038	1,2%	0	0,0%
Creditors	66.244.497	23,1%	20.192.001	31,5%	409.054	11,9%	876.277	13,7%	22.768.439	18,9%	1.619.604	30,5%
Altres passiu corrent	1.968.653	0,7%	169.143	0,3%	0	0,0%	0	0,0%	1.254.052	1,0%	137.356	2,6%
TOTAL PATR. NET I PASSIU	287.381.787	100,0%	64.147.736	100,0%	3.451.025	100,0%	6.381.340	100,0%	120.259.014	100,0%	5.312.260	100,0%

Annex 1.2 Situació econòmicofinancera per sector d'activitat: indústria, mecànica i reparació, salut, serveis i transports (cont.)

	Mostra 2016	Mostra 2016	Indústria	%	Mecànica i reparació	%	Salut	%	Serveis	%	Transports	%
Número de cooperatives	405	405	61	61	8	8	3	3	174	174	7	7
Anàlisi compte resultats												
Import net xifra de negoci	367.329.197	100,0%	65.046.625	100,0%	2.618.285	100,0%	8.143.767	100,0%	179.157.145	100,0%	12.905.328	100,0%
Despeses d'explotació	358.426.977	97,6%	63.224.765	97,2%	2.773.222	105,9%	8.303.712	102,0%	174.569.405	97,4%	12.912.680	100,1%
Excedent d'explotació	8.902.220	2,4%	1.821.861	2,8%	-154.937	-5,9%	-159.945	-2,0%	4.587.740	2,6%	-7.353	-0,1%
Resultat financer	-1.486.779	-0,4%	-334.071	-0,5%	-21.281	-0,8%	-8.461	-0,1%	-480.010	-0,3%	-25.335	-0,2%
Excedent abans impostos	7.415.441	2,0%	1.487.790	2,3%	-176.219	-6,7%	-168.406	-2,1%	4.107.730	2,3%	-32.688	-0,3%
Excedent cooperatiu	6.057.060	1,6%	1.304.805	2,0%	-154.470	-5,9%	-168.440	-2,1%	3.189.224	1,8%	-25.366	-0,2%
Ràtios												
Liquiditat	1,97	n.a.	1,66	n.a.	3,89	n.a.	4,68	n.a.	1,78	n.a.	1,78	n.a.
Tresoreria	1,40	n.a.	0,93	n.a.	3,13	n.a.	4,67	n.a.	1,54	n.a.	1,53	n.a.
Disponibilitat	0,50	n.a.	0,25	n.a.	1,51	n.a.	2,47	n.a.	0,51	n.a.	0,27	n.a.
Solvència	1,72	n.a.	1,56	n.a.	2,77	n.a.	2,37	n.a.	1,70	n.a.	1,89	n.a.
Endeutament	0,58	n.a.	0,64	n.a.	0,36	n.a.	0,42	n.a.	0,59	n.a.	0,53	n.a.
Qualitat del deute	0,54	n.a.	0,56	n.a.	0,34	n.a.	0,35	n.a.	0,54	n.a.	0,67	n.a.
Palanquejament	2,00	n.a.	2,28	n.a.	1,78	n.a.	1,82	n.a.	2,18	n.a.	9,46	n.a.
Autonomia	0,72	n.a.	0,56	n.a.	1,77	n.a.	1,37	n.a.	0,70	n.a.	0,89	n.a.
Solvència a llarg termini	0,07	n.a.	0,01	n.a.	0,03	n.a.	0,03	n.a.	0,10	n.a.	0,35	n.a.
Cobertura	1,11	n.a.	0,89	n.a.	1,22	n.a.	1,86	n.a.	0,95	n.a.	1,28	n.a.
Marge (Excedent explot./Vendes)	0,02	n.a.	0,03	n.a.	-0,06	n.a.	-0,02	n.a.	0,03	n.a.	0,00	n.a.
Rotació	1,28	n.a.	1,01	n.a.	0,76	n.a.	1,28	n.a.	1,49	n.a.	2,43	n.a.
Rend. econòmica (ROI)	0,03	n.a.	0,03	n.a.	-0,04	n.a.	-0,03	n.a.	0,04	n.a.	0,00	n.a.
Marge (Excedent cooper./Vendes)	0,02	n.a.	0,02	n.a.	-0,06	n.a.	-0,02	n.a.	0,02	n.a.	0,00	n.a.
Rend. financera (ROE)	0,04	n.a.	0,05	n.a.	-0,08	n.a.	-0,05	n.a.	0,06	n.a.	-0,05	n.a.

Annex 1.3 Situació econòmicofinancera: Anàlisi longitudinal

	Any 2016	%	Any 2015	%	Any 2013	%	Any 2006	%	Any 2005	%
Número de cooperatives	405	405	405	405	501	501	351	351	364	364
Actiu No Corrent	108.471.078	37,7%	103.321.471	37,3%	406.027.250	37,8%	132.034.926	33,7%	111.016.818	24,6%
Actiu Corrent	178.910.709	62,3%	173.494.527	62,7%	667.511.312	62,2%	259.259.223	66,3%	229.371.529	75,4%
Existències	34.406.547	12,0%	30.664.828	11,1%	176.202.781	16,4%	57.007.723	14,6%	59.148.556	25,9%
Deutors	82.199.534	28,6%	79.478.231	28,7%	255.154.766	23,8%	147.035.440	37,6%	119.883.095	22,6%
Inversions finan. ç/t	16.770.310	5,8%	18.704.731	6,8%	122.363.713	11,4%	17.583.011	4,5%	9.936.087	5,3%
Altres actius circulants	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1.870.333	0,5%	1.320.052	0,4%
Tresoreria	45.534.319	15,8%	44.646.737	16,1%	113.790.052	10,6%	35.762.715	9,1%	39.083.739	21,5%
TOTAL ACTIU	287.381.787	100,0%	276.815.998	100,0%	1.073.538.562	100,0%	391.294.149	100,0%	340.388.347	100,0%
Patrimoni Net	119.869.980	41,7%	118.519.650	42,8%	271.499.554	0,0%	131.597.177	33,6%	109.384.192	32,1%
Fons Propis	114.562.882	39,9%	113.035.904	40,8%	255.166.703	23,8%	131.597.177	33,6%	109.384.192	32,1%
Capital	18.973.261	6,6%	18.783.675	6,8%	69.367.247	6,5%	42.183.468	10,8%	38.808.544	11,4%
Reserves	100.398.987	34,9%	99.135.657	35,8%	216.540.693	20,2%	72.631.401	18,6%	61.143.542	18,0%
Resultat ex. anteriors	-12.930.644	-4,5%	-15.391.770	-5,6%	-24.521.240	-2,3%	-3.699.152	-0,9%	-2.829.734	-0,8%
Resultat de l'exercici	6.057.060	2,1%	3.383.581	1,2%	-6.365.357	-0,6%	20.344.408	5,2%	12.020.523	3,5%
Altres	2.064.219	0,7%	7.124.761	2,6%	0	0,0%	137.052	0,0%	241.317	0,1%
Subvencions	5.307.098	1,8%	5.483.746	2,0%	16.332.851	1,5%	n.d.	-	n.d.	-
Passiu No Corrent	76.584.537	26,6%	74.604.206	27,0%	228.269.496	21,3%	79.124.754	20,2%	66.918.991	19,7%
FEPEC ll/t	7.640.350	2,7%	7.551.544	2,7%	9.493.963	0,9%	6.322.988	1,6%	3.723.025	1,1%
Deutes caract. esp. ll/t	19.319.956	6,7%	18.157.931	6,6%	50.669.611	4,7%	0	0,0%	0	0,0%
Deute ll/t	43.022.633	15,0%	42.240.224	15,3%	128.950.637	12,0%	59.145.255	15,1%	53.180.970	15,6%
Deute grup ll/t	5.234.283	1,8%	5.015.756	1,8%	n.d.	-	n.d.	-	n.d.	-
Altres passiu no corrent	1.367.315	0,5%	1.638.751	0,6%	39.155.286	3,6%	13.656.510	3,5%	10.014.997	2,9%
Passiu Corrent	90.927.269	31,6%	83.692.142	30,2%	573.769.511	53,4%	180.572.218	46,1%	164.085.164	48,2%
FEPEC ç/t	776.857	0,3%	710.879	0,3%	1.040.173	0,1%	n.d.	-	n.d.	-
Deutes caract. esp. ç/t	1.037.468	0,4%	1.007.990	0,4%	1.298.245	0,1%	0	0,0%	0	0,0%
Deute ç/t	19.109.215	6,6%	16.610.500	6,0%	143.650.807	13,4%	n.d.	-	n.d.	-
Deute grup ç/t	1.790.580	0,6%	1.725.012	0,6%	n.d.	-	n.d.	-	n.d.	-
Creditors	66.244.497	23,1%	61.539.797	22,2%	332.908.322	31,0%	171.120.435	43,7%	154.189.481	45,3%
Altres passiu corrent	1.968.653	0,7%	2.097.965	0,8%	94.871.981	8,8%	9.451.782	2,4%	9.895.682	2,9%
TOTAL PATR. NET I PASSIU	287.381.787	100,0%	276.815.998	100,0%	1.073.538.562	100,0%	391.294.149	100,0%	340.388.347	100,0%

Annex 1.3 Situació econòmicofinancera: Anàlisi longitudinal (cont.)

	Any 2016	%	Any 2015	%	Any 2013	%	Any 2006	%	Any 2005	%
Número de cooperatives	405	405	405	405	501	501	351	351	364	364
Anàlisi compte resultats										
Import net xifra de negoci	367.329.197	100,0%	338.646.656	100,0%	1.076.262.710	100,0%	538.718.262	100,0%	481.314.573	100,0%
Despeses d'exploració	358.426.977	97,6%	332.912.482	98,3%	1.072.509.881	99,7%	517.688.632	96,1%	469.839.819	97,6%
Excedent d'exploració	8.902.220	2,4%	5.734.174	1,7%	3.752.829	0,3%	21.029.631	3,9%	11.474.754	2,4%
Resultat financer	-1.486.779	-0,4%	-1.761.629	-0,5%	-8.442.274	-0,8%	-2.086.553	-0,4%	-2.709.959	-0,6%
Excedent abans impostos	7.415.441	2,0%	3.972.544	1,2%	-4.689.445	-0,4%	18.943.077	3,5%	8.764.796	1,8%
Excedent cooperatiu	6.057.060	1,6%	3.383.581	1,0%	-6.365.357	-0,6%	22.280.961	4,1%	15.142.443	3,1%
Ràtios										
Liquiditat	1,97	n.a.	2,07	n.a.	1,16	n.a.	1,44	n.a.	1,40	n.a.
Tresoreria	1,40	n.a.	1,48	n.a.	0,64	n.a.	1,01	n.a.	0,97	n.a.
Disponibilitat	0,50	n.a.	0,53	n.a.	0,20	n.a.	0,20	n.a.	0,24	n.a.
Solvència	1,72	n.a.	1,75	n.a.	1,34	n.a.	1,51	n.a.	1,47	n.a.
Endeutament	0,58	n.a.	0,57	n.a.	0,75	n.a.	0,66	n.a.	0,68	n.a.
Qualitat del deute	0,54	n.a.	0,53	n.a.	0,72	n.a.	0,70	n.a.	0,71	n.a.
Palanquejament	2,00	n.a.	1,62	n.a.	-4,94	n.a.	2,68	n.a.	2,38	n.a.
Autonomia	0,72	n.a.	0,75	n.a.	0,75	n.a.	0,51	n.a.	0,47	n.a.
Solvència a llarg termini	0,07	n.a.	0,07	n.a.	0,06	n.a.	0,11	n.a.	0,11	n.a.
Coertura	1,11	n.a.	1,15	n.a.	1,15	n.a.	1,00	n.a.	0,99	n.a.
Marge (Excedent explot./Vendes)	0,02	n.a.	0,02	n.a.	0,00	n.a.	0,04	n.a.	0,02	n.a.
Rotació	1,28	n.a.	1,22	n.a.	1,00	n.a.	1,38	n.a.	1,41	n.a.
Rend. econòmica (ROI)	0,03	n.a.	0,02	n.a.	0,00	n.a.	0,05	n.a.	0,03	n.a.
Marge (Excedent coop./Vendes)	0,02	n.a.	0,01	n.a.	-0,01	n.a.	0,04	n.a.	0,03	n.a.
Rend. financera (ROE)	0,04	n.a.	0,02	n.a.	0,03	n.a.	0,15	n.a.	0,11	n.a.

Fundació per a la innovació
i projecció del cooperativisme



**Cooperatives
de Treball**