



ESTUDI ECONÒMIC I FINANCER

COOPERATIVA LLIBRERIA L'ECONOMISTA

Miquel Sala Tristany

Treball de Final de Grau
Dirigit per Mercè Costa Cuberta
Administració i Direcció d'Empreses
Facultat d'Economia i Empresa

Resum

La Cooperativa - Llibreria de l'Economista és una valuosa font de recursos pels estudiants de la Facultat d'Economia i Empresa (UB), ja que donat el seu caràcter de cooperativa, ofereix als clients unes millors condicions d'informació i preu.

L'objectiu d'aquest treball és estudiar-ne la viabilitat econòmica i financera, ja que la caiguda de vendes dels últims anys en fan perillar la supervivència. Es tracta d'analitzar la llibreria des d'una perspectiva comptable, per extreure'n els punts forts que cal potenciar i les debilitats a capgirar.

Principalment, el treball consta d'una part d'estudi econòmic, que pretén aprofundir en la situació actual de la cooperativa, en l'informació relativa a les compres, vendes i proveïdors, entre d'altres. I una altra part d'estudi financer, dedicat a l'anàlisi dels estats comptables i els seus ratis financers. Així, com també l'evolució dels últims quatre anys.

Paraules clau: cooperativa, viabilitat, comptable, anàlisi, ratis, evolució.

Abstract

"The Economist" is a bookshop located in the Economy's department in the University of Barcelona and it is frequented for a lot of students every year. It is a cooperative that offers a better price and clearer information than others. So, it is valuable for the department and its students.

This study has been done to answer why sales has gone down. The objective is know if it is viable as a business, and find strengths and weaknesses. All the study has been done through an economic and financial point of view, using the accounting information.

There are two main parts. On one hand, there is the economic point of view. It talks about the actual economic situation and go in deep of sales, sales cost and providers. On the other hand, there is the financial point of view. It consists on the analysis some financial ratios and its evolution.

KeyWords: cooperative, viable, accounting, analysis, ratios, evolution.

ÍNDEX

1.	INTRODUCCIÓ.....	2
2.	EL MODEL COOPERATIU	3
2.1.	Classificació de cooperatives.....	4
2.2.	Pla General de Comptabilitat de les societats cooperatives.....	5
2.3.	Obligacions comptables i fiscals	9
3.	ANÀLISI ECONÒMICA.....	12
3.1.	Compres de mercaderies.....	12
3.2.	Proveïdors	13
3.2.1.	Volum de compra i devolucions	14
3.2.2.	Marge per proveïdor	15
3.2.3.	Venciment factures	16
3.2.4.	Forma de pagament	16
3.3.	Despeses corrents	17
3.4.	Vendes.....	21
3.4.1.	Clients no socis	21
3.4.2.	Clients socis	22
3.4.3.	Clients de la junta o treballadors de la cooperativa.....	22
3.4.4.	Departaments, màsters i altres	23
3.4.5.	Per productes	23
3.5.	Marges per productes	24
3.6.	Gestió de dades	25
4.	ANÀLISI FINANCERA	26
4.1.	Estats comptables de l'exercici 2015-16	26
4.2.	Evolució dels estats comptables.....	29
4.3.	Ratis financers	33
4.3.1.	Punt mort	33
4.3.2.	Fons de maniobra.....	33
4.3.3.	Endeutament.....	34
4.3.4.	Ratis financers	35
4.3.5.	Rendibilitat	37
4.3.6.	Període Mitjà de Maduració.....	38

5. PGC ADAPTAT A LA COOPERATIVA.....	41
6. CONCLUSIONS	45
7. BIBLIOGRAFIA	49
8. ANNEXOS.....	50
Annex 1: Proveïdors	50
Annex 2: despeses corrents	51
Annex 3: despeses vàries	52

1. INTRODUCCIÓ

La Cooperativa – Llibreria l' Economista va néixer els anys vuitanta, i d'aleshores ençà, és una eina imprescindible pels estudiants i un actiu que dóna valor a la facultat. La seva tasca cultural i didàctica és completament necessària en el context actual, ja que és una font de recursos pels milers d'estudiants que passen per la facultat any rere any.

Per aquest motiu, no podem deixar que mori. La caiguda de les vendes dels últims cinc anys deixen la llibreria en una situació molt compromesa, que fa perillar la seva supervivència. Pensant en el seu futur, i en el dels estudiants, aquest treball pretén aportar el seu grà de sorra analitzant la cooperativa des d'una perspectiva comptable.

L'objectiu de l'estudi econòmic i financer de la llibreria és extreure conclusions útils per capgirar la tendència negativa dels últims anys. Trobar els punts febles que han portat l'empresa a aquest mal moment, i les fortaleses que cal potenciar per seguir endavant el projecte.

L'estudi s'estructura amb una primera part de contextualització del model cooperatiu, enfocat a l'àmbit de la comptabilitat i fiscalitat. Una segona part d'estudi econòmic, on s'aprofundeix en la situació actual: el detall de les compres, les despeses corrents, les condicions dels proveïdors, el detall de vendes i el marge per productes, són alguns exemples del que s'ha analitzat. Una tercera part d'anàlisi financera del balanç i P&G actual i d'anys anteriors. També d'anàlisi de magnituds i ratis financers, i la seva comparació amb els valors òptims. I per últim, l'adaptació del pla general comptable a l'activitat de la cooperativa.

L'informació emprada procedeix principalment de la comptabilitat de la cooperativa dels últims quatre anys, i ha estat complementada pel programa informàtic de gestió de llibreries *Galatea*.

Per últim, agrair a la Dra. Mercè Costa el seguiment del treball i la seva dedicació. També a la Dra. Pilar Sánchez per l'atenció i els aclariments en temes de comptabilitat. I a la Marta Moreno, la responsable de la llibreria l' Economista, per l'ajuda en la recerca de l'informació i en la realització del treball.

2. EL MODEL COOPERATIU

Per contextualitzar l'estudi econòmic i financer de la llibreria l' Economista, cal parlar de la forma jurídica en que es desenvolupa l'activitat econòmica. La llibreria està classificada com a Societat Cooperativa Catalana Limitada (S.C.C.L) i està regulada per la Llei Catalana de Cooperatives (Llei 12/2015, de 9 de juliol). Com veurem a continuació, una cooperativa presenta unes característiques especials i diferents a les altres formes jurídiques d'empresa.

Una S.C.C.L. és una societat constituïda per persones físiques o jurídiques que, sota els principis de lliure adhesió i de baixa voluntària, amb capital variable i gestió democràtica, s'han unit per millorar la situació econòmica i social de llurs components i de l'entorn comunitari, mitjançant una activitat empresarial de base col·lectiva¹.

D'entrada, podem diferenciar una cooperativa per la seva raó de ser: les cooperatives estan impulsades per preocupacions econòmiques i socials. Són organitzacions de base col·lectiva que no només es preocupen per les línies de fons dels seus negocis, sinó també de les necessitats dels seus membres².

A grans trets, les cooperatives difereixen de qualsevol altre tipus d'empresa en les tres característiques següents:

- ✓ Un propòsit diferent: el propòsit principal de les cooperatives és satisfer les necessitats comunes dels seus membres, mentre que el propòsit principal de la majoria de les empreses inversores és maximitzar el benefici per als accionistes.
- ✓ Una estructura de control diferent: les cooperatives utilitzen el sistema democràtic "una persona = un vot", i no el sistema d'un vot per acció utilitzat per les empreses de capital. Això ajuda a la cooperativa a servir a la necessitat comuna, més que a la individual, i és una manera de garantir que les persones, i no el capital, controlen l'empresa.
- ✓ Una assignació diferent del lucre: els beneficis es distribueixen sobre la base de l'ús que fan els socis i sòcies de la cooperativa, no en funció del nombre d'accions que posseeixen. A més, també tendeixen a invertir els seus beneficis en la millora de servei als seus membres i promoure el benestar de les seves comunitats.

Per altre banda, totes les cooperatives en general, comparteixen una sèrie de principis que cal mencionar per contextualitzar aquest estudi. Són els valors que identifiquen la gestió cooperativa, i que la fan única:

1. Adhesió voluntària i oberta. Les cooperatives són organitzacions voluntàries, obertes a totes les persones capaces de fer-ne servir els serveis i disposades a acceptar les responsabilitats de ser-ne sòcies, sense cap tipus de discriminació.

¹ http://www.cooperativestrebball.coop/sites/default/files/materials/150717_llei_dogc.pdf

² http://www.ub.edu/entornsweb/butlleti_ocutreb/arxius_externs/COOPERATIVA.pdf

2. Gestió democràtica per part dels socis. Les cooperatives són organitzacions gestionades democràticament pels socis, que participen activament en la definició de polítiques i la presa de decisions. Les persones escollides per representar i gestionar les cooperatives en són responsables davant els socis.
3. Participació econòmica dels socis. Els socis contribueixen equitativament al capital de les cooperatives i el gestionen democràticament. Part d'aquest capital és propietat de la cooperativa. Els excedents es destinen al desenvolupament de l'empresa, dels seus socis, de la col·lectivitat i de l'entorn.
4. Autonomia i independència. Les cooperatives són organitzacions d'autoajuda, autònomes i gestionades pels seus socis. Si estableixen acords amb altres organitzacions, governs inclosos, o bé si aconsegueixen capital de fonts externes, ho fan en termes que permetin mantenir-ne el control democràtic.
5. Educació, formació i informació. Les cooperatives faciliten la formació dels socis, càrrecs electes i treballadors, per tal que tots puguin contribuir de forma eficaç al desenvolupament de la seva cooperativa. També informen al públic en general sobre la naturalesa i beneficis de la cooperació.
6. Cooperació entre cooperatives. Les cooperatives poden assolir el seu màxim potencial i enfortir el moviment cooperatiu mitjançant el treball conjunt a través d'estructures locals, nacionals i internacionals.
7. Interès per la comunitat. Les cooperatives treballen per aconseguir el desenvolupament sostenible de les seves comunitats mitjançant polítiques aprovades pels seus socis.

2.1. Classificació de cooperatives

En el teixit empresarial existeixen una gran varietat de cooperatives, de diferent naturalesa i objecte social, ja que poden desenvolupar qualsevol activitat econòmica o social. La Llei 12/2015, de 9 de juliol, n'estableix la següent classificació:

- Cooperatives de primer grau: són les que estan constituïdes per un mínim de 3 socis, excepte en alguns casos que preveu la llei. Hi ha diferents classes de cooperativa segons el sector d'activitat:
 - Agràries.
 - Marítimes, fluvials i lacustres.
 - Assegurances.
 - Consumidors i usuaris.
 - Crèdit.
 - Ensenyament.
 - Habitatges.
 - Sanitàries
 - Serveis.

- Treball associat: són les que com a mínim s'associen 3 persones físiques que per mitjà del seu treball es proposen produir béns o prestar serveis per a terceres persones.
 - Mixtes.
- Cooperatives de segon grau: són les que estan constituïdes per un mínim de dues persones jurídiques, una de les quals almenys ha de ser una cooperativa.

L'objecte social de la llibreria l' Economista és el subministrament d'articles d'ús i consum a un millor preu entre els seus socis, especialment de llibres i material d'estudi. Per tant, del llistat anterior, podem classificar-la com a una cooperativa de 1r grau de consum, o de consumidors i usuaris.

Els socis de consum d'aquest tipus de cooperatives busquen obtenir productes o serveis que, d'una altra manera no podrien accedir, o bé obtenir-los a un preu menor del de mercat. També busquen unes millors condicions de informació i transparència.

2.2. Pla General de Comptabilitat de les societats cooperatives

Les cooperatives tenen una regulació comptable diferent en certs aspectes a altres formes jurídiques d'empresa, adaptada als principis de gestió cooperatiu. Les diferències del PGC adaptat a les cooperatives es troben sobretot en l'àmbit dels Fons Propis. El marc legislatiu és el Nou Pla General Comptable de Cooperatives³ i la llei catalana de cooperatives (Llei 12/2015, 9 de juliol).

En primer lloc, és interessant parlar de la regla que contempla el PGC sobre la classificació comptable com a fons propis o passiu dels instruments financers.

La regla diu que els instruments financers (en el nostre cas, quota de soci) que la societat cooperativa no pot refusar incondicionalment el seu reemborsament, es consideren passiu, amb el conseqüent impacte patrimonial. Per altre banda, si el soci no té el dret de demanar el reemborsament, es classifica comptablement com a fons propis.

Reemborsament de les aportacions	Remuneració	Classificació comptable
La cooperativa té dret incondicional a refusar el reemborsament.	Discrecional	Fons Propis
El soci té dret a sol·licitar el reemborsament i la cooperativa no pot refusar-lo.	Obligatori	Passiu

³http://www.cooperativest treball.coop/sites/default/files/materials/nou_pla_general_comptable_cooperatives.pdf

La Cooperativa – Llibreria l' Economista cobra una quota a nous socis de 3 € a la matrícula universitària o presencialment a la botiga. Aquest import passa a formar part del passiu no corrent com a deute amb característiques especials, al compte 150 de capital reemborsable. D'acord amb aquesta regla és passiu, ja que el soci té el dret de demanar el reemborsament de la quota. Si en el període d'estudi de l'alumne, estimat de quatre anys, no ha demanat la devolució, aquest import es reclassifica com a fons propis de la companyia.

Dit això, dintre dels Fons Propis trobarem: el capital social, les reserves procedents de beneficis generats en exercicis anteriors, els fons subordinats, l'excedent de la cooperativa (+ o -) i el retorn discrecional a compte.

Capital social

El capital social està constituït per les aportacions, obligatòries o voluntàries, amb caràcter dinerari o no dinerari. Té caràcter de permanència (disponibilitat sotmesa a una sèrie de limitacions). Està afecte a l'activitat de la Cooperativa i és una garantia dels creditors socials. No serveix per estructurar el dret de vot i no s'utilitza com a base de repartiment de beneficis ni d'imputació de pèrdues.

Atenent la regla anterior, si el capital es considerat fons propis es valorarà per l'import de les aportacions subscrietes, minorat per la part del capital no exigit ni desemborsat. Les despeses vinculades directament aquestes aportacions es consideraran menys reserves de la cooperativa.

Si les aportacions socials són reintegrables, el capital es considerat passiu financer. La valoració inicial serà la mateixa que en el cas anterior, amb la diferència que les despeses vinculades directament a aquestes aportacions es consideraran despesa de l'exercici. Afectant al compte de pèrdues i guanys. S'utilitzen els comptes 150/502: capital social cooperatiu amb característiques de deute a llarg termini.

Fons de reserva específics

- Fons de Reserva Obligatòria:

Com que segons la normativa catalana el FRO no és repartible entre els socis, sempre tindrà la consideració comptable de Fons Propi. Té la finalitat de l'autofinançament de la Cooperativa, donant garanties als creditors de la mateixa i augmentant el seu patrimoni. El FRO es nodreix de:

- ✓ Aplicació dels excedents cooperatius amb un mínim del 20% del resultat, una vegada deduïdes les pèrdues d'exercicis anteriors, i abans de l'IS.

- ✓ Les deduccions sobre les aportacions obligatòries al capital en cas de baixa injustificada.
- ✓ Quotes d'ingrés de nous socis en la part que no sigui capital social.
- ✓ Del 50% dels excedents procedents de la regularització de balanços.
- ✓ El 100% dels excedents procedents de les plusvàlues obtingudes per la alienació de elements de l'immobilitzat material o intangible.

- Fons de Reserva Voluntari:

Els fons de reserves voluntaris poden tenir caràcter de repartibles o irrepartibles. Si fos repartible, els estatuts haurien de establir els supòsit o requisits per poder realitzar aquesta distribució.

Comptablement, si aquest fons és repartible es considerarà Passiu financer (a llarg o a curt termini) i si no és repartible serà considerat part dels Fons Propis.

El registre comptable es produirà quan es realitzi la distribució del resultat (en el cas de ser irrepartible). Si les reserves voluntàries són exigibles la seva dotació serà considerada despesa de l'exercici.

- Fons Subordinats:

L'Assemblea General pot acordar l'emissió de participacions especials amb l'objectiu de rebre finançament de tercers o dels propis socis. Les condicions d'aquests fons són que el seu venciment tindrà lloc amb l'aprovació de la liquidació de la cooperativa.

Fons d'educació, formació i promoció

Aquest fons és singular i específic de les societats cooperatives. Es destina per decisió de l'Assemblea, a alguna de les finalitats següents:

- ✓ Formació dels socis i persones que treballin a la Cooperativa.
- ✓ Promoció de les relacions entre cooperatives i difusió del cooperativisme.
- ✓ Atenció a objectius d'incidència social.
- ✓ El pagament de quotes a les federacions que pertanyi l'entitat.

És un fons inembargable i no repartible entre els socis. El FEFP és nodreix, principalment, de la distribució dels excedents i amb menor quantia de:

- ✓ Les sancions econòmiques que s'imposin als socis.
- ✓ Per subvencions o donacions que rebí per aquest concepte.

- ✓ Rendiments financers del propi fons.

La Llei 30/1990, de cooperatives, estableix que s'ha de destinar anualment, dels excedents disponibles, almenys el 10% al fons. La dotació del FEFC és una despesa de l'exercici, i per tant, disminuirà el resultat de la cooperativa abans de l'Impost de Societats.

Cal dir també, que actualment el fons té la consideració de passiu. Es tracta de fons que s'han generat per a ser gastats, i existeix una obligació actual, originada per successos passats, de dotar aquests fons i aplicar-los a la realització de determinades activitats. Té un tractament semblant al de una provisió, encara que en l'antic pla comptable no es deixava clar si formava part del fons propi o del passiu.

Distribució del resultat

En el cas de les cooperatives, hi ha dues classes de resultats. Per una banda, els cooperatius són els derivats de les activitats derivades del objecte social de la cooperativa, la gestió de la tresoreria, l'activitat financera d'una secció de crèdit, les plusvàlues obtingudes de la venda d'elements destinats al objecte social i que es reinverteixin en altres elements de l'immobilitzat.

Per altre banda, els resultats extracooperatius són els derivats de l'activitat realitzada amb persones no sòcies, els resultats derivats de les activitats no cooperativitzades, rendiments de inversions financeres en societats i les plusvàlues obtingudes per la venda d'elements immobilitzat que no formi part del resultat cooperatiu.

Quan el resultat és positiu, es distribueix de la següent manera en el següent ordre:

- ✓ Deducció de resultats negatius.
- ✓ Fons de Reserva Obligatori, en mínim un 20 % (anteriorment al 2015 era un 30%).
- ✓ Fons d'Educació, Formació i Promoció en un 10 %.
- ✓ Impost de societats

Un cop efectuades aquestes deduccions de l'excedent disponible es distribuirà a:

- ✓ Fons de Reserva Voluntari.
- ✓ Retorns cooperatius.
- ✓ Dotacions superiors al Font de Reserva Obligatori.
- ✓ Altres.

2.3. Obligacions comptables i fiscals

En primer lloc, en termes generals, les cooperatives⁴ han de portar legalitzats, en ordre i al dia, els llibres següents:

- El llibre de socis i les aportacions socials. El llibre ha d'especificar la identificació dels socis, els diferents tipus de socis i, si escau, les seccions a què pertanyen, juntament amb la data d'admissió i de baixa. Pel que fa a les aportacions al capital social, n'ha de fer constar, almenys, la naturalesa, les successives transmissions, l'actualització i el reemborsament.
- El llibre o llibres d'actes de l'assemblea general, del consell rector i, si escau, de les assemblees preparatòries o de secció i dels altres òrgans col·legiats que tingui la cooperativa.
- El llibre d'inventaris, de balanços i el llibre diari.

Els llibres s'han de segellar al Registre de Cooperatives de Catalunya, abans dels 6 mesos del tancament de l' exercici.

En segon lloc, el règim fiscal de les cooperatives de l'estat espanyol ve regulada per la llei 20/1990, de 19 de desembre. Aquesta determina tres nivells diferents de protecció en què atorga diversos beneficis fiscals en funció del grau⁵.

- Cooperatives fiscalment no protegides: tenen un grau de protecció baix, ja que han incorregut en alguna de les circumstàncies previstes a l'article 13 de la llei, per la qual perden la consideració de fiscalment protegides.
- Cooperatives fiscalment protegides: tenen un grau de protecció mitjà. És aplicable a totes les cooperatives que s'ajustin als principis cooperatius de la llei de cada Comunitat Autònoma.
- Cooperatives especialment protegides: tenen un grau de protecció màxima. És aplicable només a cooperatives de treball associat, d'explotació comunitària de la terra, del mar i de consumidors i usuaris. I sempre que segueixin una sèrie de requisits marcats per la llei fiscal.

En aquest últim cas, detallarem els requisits específics de cooperatives de consum, ja que és el marc que afecta la cooperativa – llibreria l' Economista, que permeten aconseguir el grau màxim de protecció fiscal:

- Naturalesa: que compleixin els requisits de cooperativa protegida.
- Objecte: que associïn persones físiques amb l'objecte de subministrar béns, en les millors condicions de qualitat, informació i preu.

⁴Article 86 llei catalana de cooperatives 12/2015

⁵<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1990-30735>

- Retribucions: que la mitjana de les retribucions totals dels socis de treball, inclosos els retorns cooperatius, no superi el 200% de la mitjana de les retribucions normals en el mateix sector de l'activitat.
- Operacions amb tercers: que les vendes efectuades a persones no sòcies, no excedeixin del 10% del total de les realitzades per la cooperativa en cada exercici econòmic o del 50%, si així ho preveuen els estatuts. No seran d'aplicació aquests límits, si la cooperativa té un mínim de 30 socis de treball i, al menys 50 socis de consum per cada soci de treball.

En l' Impost de Societats, la llibreria l' Economista té la consideració de especialment protegida. Encara que, com veurem posteriorment a l' anàlisi econòmic, no es compleix l' últim requisit. La raó es que les vendes a persones no sòcies representen el 77% del total, molt lluny del 10% (o 50%) que marca la llei. Aquesta consideració però, té una importància relativa, ja que la cooperativa acumula unes pèrdues molt elevades, pel que no es podria beneficiar dels incentius fiscals especials fins haver-les compensat.

En tercer lloc, en referència a la fiscalitat de les cooperatives protegides (grau mitjà de protecció) que solen ser la majoria, podem destacar els següents beneficis fiscals. Tots ells són aplicables a la cooperativa objecte d' estudi:

- ✓ Tipus de gravamen reduït en l' Impost de Societats: a la base imposable (positiva o negativa) corresponent als resultats cooperatius se li aplicarà el tipus del 20%. La base imposable de l' IS corresponent a resultats extracooperatius se li aplicarà el tipus general (25% actualment).
- ✓ Exempció en l' Impost de Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats en les següents operacions: en actes de constitució, ampliació de capital, fusió i escissió. També en la constitució i cancel·lació de préstecs. I adquisicions de béns i drets que s'integrin en el Fons d'Educació i Promoció cooperativa per al compliment de les seves finalitats.
- ✓ Llibertat d'amortització en l' Impost de Societats, pels actius fixes nous amortitzables que es comprin en el termini dels tres anys següents a la inscripció de la cooperativa en el Registre.
- ✓ Compensació de pèrdues: si la suma algebraica de les quantitats que resultin d'aplicar els tipus de gravamen corresponents a les bases imposables derivades dels resultats cooperatius i extracooperatius, positives o negatives, resulta negativa, la cooperativa en pot compensar l' import amb les quotes íntegres positives dels períodes impositius que concloguin en els quinze anys immediats i successius.

Un altre regla a tenir en compte en el càlcul de l' IS, es que es considera com a partida deduïble fiscalment de la base imposable el 50% de la part dels resultats que es destini obligatòriament al Fons de Reserva Obligatori. És a dir, la quantitat satisfeta al FRO que excedeixi dels mínims legals no genera dret a la deducció de la base imposable.

En el cas de cooperatives especialment protegides, s'apliquen una sèrie d'incentius fiscals addicionals⁶.

- ❖ Amb caràcter general: bonificació del 50% de la quota íntegra minorada prèviament, si s'escau, per les quotes negatives d'exercicis anteriors pendents de compensar.
- ❖ Per a les cooperatives de treball associat que compleixin uns determinats requisits: bonificació del 90% (durant 5 anys) de la quota íntegra.
- ❖ Per a les explotacions agràries associatives prioritàries: bonificació del 80% de la quota íntegra.

Dit això, les obligacions fiscals que té la cooperativa-llibreria l' Economista, igual que la majoria d'empreses societàries, són:

- Presentar model d' IVA trimestralment i el resum anual de l' exercici.
- Presentar i liquidar retencions de IRPF.
- Elaborar la memòria i comptes anuals.
- Declarar l' Impost de Societats en el termini de 25 dies des de els 6 mesos posteriors a la conclusió del període impositiu.
- Declaració d'operacions amb terceres persones en el mateix exercici, per imports superiors a 3.005,06€.

⁶http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/ca_es/Inicio/_Segmentos_/Empresas_y_profesionales/Empresas/Impuesto_sobre_Sociedades/Periodos_impositivos_iniciados_hasta_31_12_2014/Regimenes_tributarios_especiales/Regimen_especial_de_cooperativas.shtml

3. ANÀLISI ECONÒMICA

L'objectiu de l'anàlisi econòmica de la Llibreria l'Economista és aprofundir en l'estructura de negoci: detallar les compres i vendes, obtenir marges i analitzar les condicions dels proveïdors. Així, obtenir dades significatives que ens permetin extreure conclusions vàlides per capgirar la tendència negativa de la cooperativa.

3.1. Compres de mercaderies

Les compres dels productes que la llibreria posa a la venda són el cost més important al que ha de fer front la cooperativa. A partir de l'informació obtinguda dels estats comptables (programa A3), podem classificar les mercaderies en set famílies de productes, que són les línies de negoci principals:

- Llibres de literatura.
- Manuals universitaris.
- Material de papereria.
- Productes d'alimentació o "snacks".
- Premsa.
- Marxandatge de la UB.

El volum de compra de l'exercici 15-16 és de 88.341,47€. El cost d'aprovisionaments queda reduït a 68.596,30€ un cop descomptada la variació d'existències per 5.910,76€ i les devolucions per valor de 13.834,41€ que, com veurem més endavant, representen una menys despesa.

Aquest és l'import que ens dona la comptabilitat, però s'han de tenir present errors de classificació comptable. S'inclou com a compres de mercaderies factures de proveïdors que no són de productes per vendre, sinó que són despeses corrents:

- NACEX, transport de llibres: 6,09€.
- CERRAJERIA TECNICA DECOR-ROS, reparacions: 60€.
- FACULTAT ECONOMIA I EMPRESA, telèfon: 595€.
- Varis: 290,76€.

Al mateix temps, més endavant podrem veure que s'inclou com a despeses corrents compres a "SERVEI UNIVERSITAT", que és proveïdor de llibres pel valor de 2.037,7€.

Una vegada fetes les correccions de classificació comptable, l'import real de compres de mercaderies és de 89.427,32€ (o 69.682,15€ amb devolucions i variació d'existències). El detall⁷ de les compres d'aquest exercici és el següent:

⁷ Els llibres de literatura i manuals estan agrupats en la mateixa categoria (llibres), per l'impossibilitat d'obtenir el detall per tipus de llibre. La raó és que hi ha proveïdors que porten tant manuals com literatura.

CATEGORIES DE PRODUCTES	VOLUM	DEVOLUCIONS	PES RELATIU
Llibres (literatura i manuals)	76.241,90	-13.681,94	85,26%
Marxandatge UB	3.530,64	-	3,95%
Prensa	2.714,21	-95,72	3,03%
Alimentació (snacks)	142,33	-	0,16%
Papereria	6.797,93	-56,75	7,60%
TOTAL	89.427,32	-13.834,41	100%

3.2. Proveïdors

Els proveïdors principals de la cooperativa són de mercaderies. Sobretot de llibres, tant literatura com manuals. També hi ha comptabilitzats proveïdors importants en concepte de serveis professionals independents⁸.

PROVEÏDOR (mercaderies)	PRODUCTE	PES RELATIU DEL TOTAL
ARANZADI	Manuais	4,60%
BEN VIL	Manuais i literatura	9,30%
GRUPO ANAYA	Literatura i manuals (puntualment)	8,90%
IBERLIBROS	Manuais	4,60%
IMATGE CORPORATIVA UB	Marxandatge UB	4,70%
LOGISTA LIBROS	Literatura i manuals (puntualment)	11,50%
MARINA BCN DISTRIBUCIONS	Prensa i snacks	3,50%
MCGRAW-HILL	Manuais	6,90%
MIDAC	Manuais i literatura	6,60%
PUBLICACIONS UB	Manuais	10,60%
PUNXES	Manuais	3,20%
ALTRES	Tots els productes	25,60%

En referència a la taula, podem dir que *Publicacions UB* és el principal proveïdor de manuals universitaris. També que *Logista Libros* i *Grupo Anaya* són els proveïdors majoritaris de llibres de literatura.

Pel que fa a "altres", engloba proveïdors amb un pes menor de compra. D'aquests podem dir que el material de papereria es compra principalment a *Arnoia*, *Comercial Arge*, *Sam* i *Pentadis*. Les agendes a *l'Alfambra* i el marxandatge a *Imatge Corporativa UB*. I per últim, la premsa i els snacks provenen principalment de *Marina Bcn Distribucions*.

⁸ Veure annex 1 la taula completa de proveïdors.

3.2.1. Volum de compra i devolucions

En primer lloc, podem diferenciar dos mitjans de facturar les compres: en ferm i en dipòsit.

Per una banda, la primera és la forma més habitual, en que el proveïdor factura les mercaderies per mitjà d'albarà i factura. Per altre banda, en dipòsit consisteix que el proveïdor et proporciona el producte i et dóna un marge de temps per vendre'l. En cas que no es vengui dintre del marge, es pot retornar el producte i no s'ha de pagar res. Això és únicament en el cas dels llibres, i els proveïdors que ho fan són *Logista Libros* i *Publicacions UB*. Considerem que aquest és el mitjà que ofereix més flexibilitat, i que s'hauria de potenciar.

També cal fer referència a les condicions de devolució dels proveïdors. Els dos tipus de productes que principalment es retornen són la premsa i els llibres, tant literatura com manuals.

- En el cas de la premsa, es fan les devolucions dels diaris que no s'han venut. Cada setmana, els proveïdors facturen únicament el que realment s'ha venut i no s'ha retornat.
- En el cas dels llibres, en les compres en ferm, els proveïdors facturen el total de llibres, s'hagin venut o no. En el cas que es faci una devolució, els proveïdors fan una factura en negatiu, que representa una rebaixa en la pròxima comanda de llibres. Comptablement, presenta una menys despesa.

En el segon cas és un tema a seguir, ja que sovint queden devolucions sense aplicar, és a dir, no es descompte dels pagaments a proveïdors les factures d'abonament anteriors per falta de control.

S'ha de tenir en compte que en línies generals del volum de compra total s'ha retornat als proveïdors un 15,66%. El detall dels principals proveïdors, amb el volum de compra abans i després de restar les devolucions, i amb el percentatge de devolucions sobre les compres, és el següent:

Proveïdors	Compres sense devolucions	Compres amb devolucions	% de devolucions de les compres
AGORA	1.983,24	829,68	58,17%
ALFAMBRA	1.419,53	1.419,53	0,00%
ALTRES	6.235,36	6.164,71	1,13%
ARANZADI	5.276,26	3.445,26	34,70%
ARCOBALENO2000	1.252,72	1.252,72	0,00%
ARNOIA	1.629,44	1.572,69	3,48%
BEN VIL	7.116,54	6.953,67	2,29%
COMERCIAL ARGE, SA	1.606,47	1.606,47	0,00%
GRUPO ANAYA	11.062,53	6.638,47	39,99%
IBERLIBROS	3.441,59	3.441,59	0,00%

IMATGE CORPORATIVA UB	3.530,64	3.530,64	0,00%
LOGISTA LIBROS	14.401,58	8.589,33	40,36%
LOGISTICA DE MEDIOS	178,45	135,70	23,96%
MARINA BCN DISTRIBUCIONS	2.678,09	2.625,12	1,98%
MCGRAW-HILL	5.154,70	5.154,70	0,00%
MIDAC	4.906,42	4.906,42	0,00%
PENGUIN RANDOM HOUSE	963,93	927,11	3,82%
PENTADIS	809,06	809,06	0,00%
PUBLICACIONS UB	7.879,61	7.879,61	0,00%
PUNXES	2.434,38	2.383,29	2,10%
SAM (PACSA-CARRION)	1.077,30	1.077,30	0,00%
SERVEI UNIVERSITAT	885,40	885,40	0,00%
UDL Llibres	2.418,24	2.278,59	5,77%

Si ens fixem en la taula, podem veure que els proveïdors amb un percentatge de devolució sobre el que es compra més elevat són *Àgora* (58,17%), *Logista Libros* (40,36%), *Grupo Anaya* (40%), *Aranzadi* (34,70%) i *Logistica de Medios* (23,96%). Els tres primers són proveïdors de literatura principalment, cosa que ens porta a pensar que el producte que més es retorna són els llibres de literatura. El percentatge de devolució és molt elevat, i s'hauria de revisar i aprofundir en les comandes. Els altres dos proveïdors que segueixen són de manuals (*Aranzadi*) i de premsa (*Logistica de Medios*).

3.2.2. Marge per proveïdor

Cada proveïdor ofereix el seu marge sobre el Preu de Venda al Públic (P.V.P.). El descompte sobre el preu final que ofereix cada proveïdor varia, per tant, s'han de potenciar les compres al proveïdor que ens ofereixi millors condicions. A continuació, podem veure el % de marge del principals proveïdors amb que treballa actualment la cooperativa:

Proveïdor	Marge sobre preu de venda
AGORA	30%
AKAL FOCA	30%
ALFAMBRA	10-25%
ARANZADI	30%
ARCOBALENO 2000	25%
ARNOIA	PREU LLIURE ⁹
BEN VIL	25 - 30%
DISBOOK	35%

⁹ No hi ha cap P.V.P. estipulat i per tant, el marge és lliure.

EDIASA	15 – 25
EDICIONES INT. CULTURAL	30%
EDISOFER	30%
GRUPO ANAYA	25 % - 40 %
IBERLIBROS	25%
IMATGE CORPORATIVA UB	0 - 25 %
IXORAI LIBROS	25%
LOGISTA LIBROS	30%
LOGISTICA DE MEDIOS	30%
MARINA BCN DISTRIBUCIONS	30%
MCGRAW – HILL	25%
MIDAC	30%
ODI LLIBRES	30%
PENGUIN RANDOM HOUSE	30%
PENTADIS	35%
PUBLICACIONS UB	25%
PUNXES	25-30%
SAM	PREU LLIURE
SERVICIO UNIVERSIDAD	30%
SGEL LIBROS	30%
UDL LIBROS	30%

3.2.3. Venciment factures

El venciment de les factures de proveïdors és a 60 dies, en la majoria de casos. Aquest és el temps que tenim per pagar cada proveïdor. És important tenir en compte que hi ha dues excepcions que tenen un venciment diferent:

- “Publicacions UB”, editorial de manuals de la Universitat de Barcelona, té un venciment a 30 dies.
- “LogistaLibros” proveïdor de llibres de literatura i puntalment de manuals, té un vendiment a 90 dies.

3.2.4. Forma de pagament

El mitjà de pagament dels proveïdors és via transferència bancària o xec i via domiciliació bancària. Les dues formes s'utilitzen indistintament i podem dir que depèn del proveïdor. També que en la majoria de casos, els proveïdors amb més volum de compra i amb operacions més habituals estan domiciliats, mentre que els de caràcter eventual el pagament és usual fer-lo per transferència.

3.3. Despeses corrents

Les despeses corrents¹⁰ són aquelles que no es consideren compres de mercaderies, sinó que són altres despeses que es generen en l'activitat normal de l'empresa. L'exercici 2015 – 2016 l'import ascendeix a 42.927,00 €, el que representa un increment del 11,93% respecte l'anterior, que ascendien a 38.350,40 €. Segons comptabilitat, el detall és el següent:

Concepte	Total	Pes relatiu	Augment/disminució
BEQUES	33.009,72	77%	27%
CÀNON UNIVERSITAT	3.973,17	9%	0%
DESPESES VARIES	2.440,71	6%	61%
FED. COOPERATIVES	-	0%	-100%
MANTENIMENT GALATEA	499,20	1%	0%
GESTORIA	1.570,00	4%	-38%
MANTENIMENT TPV	118,00	0%	556%
REPARACIONS	-	0%	-100%
SEGURCAIXA	519,23	1%	-56%
SERVEIS BANCÀRIS	569,24	1%	-44%
RECOLLIDA D'ESCOBRERIES	217,17	1%	0%
TELÈFON	-	0%	-100%
TRANSPORT	10,56	0%	-78%

a) Sous i salaris

La despesa de sous i salaris correspon a les beques que es paguen als estudiants que entren a treballar a la cooperativa. Les beques tenen una durada de 6 mesos i es paga l'import total de cada beca a la Universitat de Barcelona. La UB s'encarrega de pagar mensualment la beca als estudiants, i factura l'import brut a la cooperativa com a servei, amb un IVA al 21%.

Aquesta és la despesa corrent que té més pes en el Pèrdues i Guanyos de la companyia, un 76,9% l'exercici 2015-16 amb un import de 33.009,72 €. Una dada significativa és l'augment de la despesa respecte l'exercici anterior en un 26,81%. Això explica en part l'augment de les despeses corrents i el mal moment del P&G de la cooperativa.

Aquest augment de la despesa en sous i salaris no és real, sinó que es correspon a una problemàtica amb la UB, que com hem dit, rep l'import total que li correspon a cada alumne becat. El origen del problema prové d'estudiants que han plegat abans de complir el període de 6 mesos. Aleshores la UB no ha retornat la part de la beca no satisfeta. Per contra, amb l'entrada d'un nou alumne la cooperativa ha pagat un altre cop la totalitat de la beca a la UB.

Per això, podem dir que la despesa en sous i salaris no es correspon amb el que realment han cobrat els estudiants becats, sinó que la UB en reté una part. Queda doncs una part de

¹⁰ Veure annex el detall complet de despeses corrents.

la despesa en salaris pendent de regularitzar amb la Universitat de Barcelona en exercicis posteriors. El detall de sous real és el següent:

LLOC DE TREBALL	COST MENSUAL	TOTAL (11 mesos)
RESPONSABLE	655,06	7.205,66
DEPENDENT	579,36	6.372,96
DEPENDENT	579,36	6.372,96
DEPENDENT	579,36	6.372,96
TOTAL	2.393,14	26.324,54

b) Cànon

El cànon és una despesa de caràcter anual que la cooperativa paga a la Facultat d'Economia i Empresa en contraprestació pel local i els subministraments d'electricitat i aigua.

D'acord amb l'última proposta d'acord l'import del cànon és de 3.000€ més el 0,75% de les vendes d'aquell any.

Així, l'exercici 2014-15 la despesa és de 3.973,17€. L'exercici posterior, segons la comptabilitat, la despesa registrada en aquest concepte és de la mateixa quantitat, cosa que no és correcte, ja que les vendes són considerablement inferiors. Hauria de ser de 3.747,96€.

Cal dir, que el pagament del cànon però, porta anys sense fer-se efectiu, cosa que origina un passiu que creix cada exercici.

c) Despeses varies

En aquesta partida¹¹ estan incloses tots aquelles compres eventuais de productes o serveis varis, que normalment són poc habituals. L'import total segons la comptabilitat és de 2.440,71€, encara que no és un import real, ja que hi ha un error de classificació comptable. El fet és que hi ha compres de llibres comptabilitzades com a despeses varies pel valor de 2.037,7€ del proveïdor "Servei Universitat". Això explica l'increment desmesurat de despeses varies respecte l'any anterior en un 60%.

Per tant, partint d'aquesta premissa podem dir que el valor de despeses varies real és de 403,31 €.

¹¹Veure annex el detall de despeses varies.

d) Federació de Cooperatives

La Federació de Cooperatives del Treball és una entitat que agrupa, representa i lidera les empreses cooperatives del treball a Catalunya.

La quota és anual i l'exercici 2014-15 ascendia a 346,59€. Aquest últim exercici però, no hi ha cap import comptabilitzat en aquest concepte.

e) Manteniment Galatea

Galatea és un software informàtic de gestió de llibreries. La cooperativa paga de forma mensual 41,60 € de quota pel manteniment informàtic. El servei contractat permet estar al dia de les actualitzacions del programa, així com assistència tècnica i assessorament.

f) Gestoria

El servei contractat inclou la gestió de la comptabilitat, el càlcul i la presentació dels models fiscals i l'elaboració dels comptes anuals. La quota per l'assessorament comptable i fiscal és de 157 € mensuals. Per altre banda, hi ha factures que tenen un import més elevat degut a gestions esporàdiques.

Tot i així, l'import total comptabilitzat en aquest concepte ascendeix a 1.570€, cosa que no correspon amb la realitat de la despesa, ja que el total de les dotze mensualitats és 1.884€ (sense tenir en compte l'import de les gestions esporàdiques).

g) Manteniment TPV i datàfon

Preu de manteniment de la TPV/datàfon per pagaments en targeta és de 9 euros mensuals (tret de setembre que són 19). És una comissió del banc per tenir l'equip de cobrament en targeta. Entenem que la despesa per aquest concepte creix considerablement, ja que l'exercici anterior únicament es van satisfer dues quotes de manteniment.

h) Reparacions

Aquesta partida inclou les despeses en reparacions efectuades a la botiga. Durant l'exercici 2015-16 no hi ha reparacions. De totes maneres, hi ha un error de classificació comptable, ja que hi ha comptabilitzat com a compres de mercaderies una factura d'un manyà per l'import de 60 €. Això fa créixer l'import real de despeses corrents.

i) Segurcaixa

La cooperativa té contractat una assegurança de negoci amb La Caixa per fer front a diferents riscos, com robatoris, incendis, etc. La despesa anual és de 519,23 €. Val a dir, que hi ha una disminució important de la despesa respecte l'exercici anterior, quan es va pagar un total de 1.190,49 €.

j) Serveis bancaris

Les principals comissions provenen dels cobraments en targeta. Fins un total de 569,24€ l'exercici 2015-16. Considerem que és un import elevat tenint en compte el volum de negoci de la cooperativa, tot i que ja s'ha vist considerablement rebaixat respecte l'exercici anterior (1.020,70€).

k) Recollida d'escombraries

La despesa de recollida d'escombraries correspon a un preu públic que es paga a l'Ajuntament de Barcelona. S'ha d'aclarir que no es tracta d'una taxa obligatòria, sinó que és un preu públic que s'exigeix a les persones físiques o jurídiques i entitats, tant públiques com privades que desenvolupen una activitat econòmica i no tenen contractada una empresa privada de recollida de residus. És un preu públic, perquè s'ha de pagar com a contraprestació pel servei de recollida d'escombreries que dur a terme l'Ajuntament, sempre i quan no es demostrï que el servei el realitza una empresa privada¹².

El preu es calcula en funció de l'activitat i de la superfície emprada per exercir-lo. En el cas de la cooperativa la despesa és de 217,17€ anuals.

l) Telèfon

El telèfon és una despesa corrent que paga la Facultat d'Economia i Empresa i que posteriorment carrega a la llibreria. Podem veure que l'import comptabilitzat en aquest concepte és zero segons la comptabilitat. Això és fruit d'un error de classificació, ja que la despesa de telèfon apareix com a compres de mercaderies.

L'import que correspon a la despesa en telèfon és de 215,99 € el primer trimestre, 182,82 € el segon trimestre i 196,50 € el tercer. Així, s'han de tenir en compte 559,31€ de més com a despesa corrent real.

m) Transport

La despesa de transport de llibres és de caràcter eventual i té un import insignificant (10,56€). És una despesa que s'ha reduït respecte l'any anterior. En part es pot explicar per un error comptable, ja que hi ha classificada una factura de transport com a compres de mercaderies per l'import de 6,09€.

¹²<http://ajuntament.barcelona.cat/hisenda/ca/preu-p%C3%BAblic-la-recollida-de-residus>

3.4. Vendes

L'exercici 2015 – 2016 té uns ingressos per vendes de 99.727,65€, segons la comptabilitat. Una xifra que és considerablement inferior a la de l'exercici anterior, en un 23,44%, quan l'import de vendes era de 130.266,45€.

L'anàlisi de les vendes s'efectuarà en funció de la informació subministrada pel programa *Galatea*, que recull i classifica les vendes de manera més detallada. Per diferents criteris de registre, la xifra d'ingressos difereix lleugerament de la comptabilitat, ja que és de 98.966,61€.

3.4.1. Clients no socis

El primer grup de clients són els consumidors de la llibreria no socis, a preus i condicions normals. Són el col·lectiu majoritari i les vendes representen el 77,3% del total.

VENDES SENSE IVA		
FAMILIA DE PRODUCTES	TOTAL	PES RELATIU
ALIMENTACIÓ – SNACKS	147,04	0,2%
LITERATURA	15.054,06	19,7%
MANUALS	49.670,14	64,9%
MARXANDATGE UB	2.514,53	3,3%
PAPERERIA	8.189,63	10,7%
PREMSA	1.018,47	1,3%
VALE	-104,63	-0,1%
	76.489,24	100,0%

Destacar que el producte que té més pes són els llibres, especialment els manuals amb un pes del 64,9%. Els ingressos procedents de manuals venuts a preus normals són de 49.670,14€. La papereria segueix els llibres amb un pes del 10,5%.

Per altre banda, les vendes és concentren principalment al primer trimestre del curs acadèmic, de setembre a novembre (50,34%), seguit del segon (26,41%), el tercer (18,03%) i el quart (5,22%).

3.4.2. Clients socis

Són els consumidors que han satisfet la quota anual de soci, pel qual tenen un descompte del 5% en llibres i 10% en papereria.

VENDES SENSE IVA		
FAMILIA DE PRODUCTES	TOTAL	PES RELATIU
ALIMENTACIÓ – SNACKS	5,01	0,0%
LITERATURA	4.408,92	31,1%
MANUALS	7.562,98	53,4%
MARXANDATGE UB	859,59	6,1%
PAPERERIA	1.353,65	9,5%
PREMSA	12,60	0,1%
RENOVACIONS DE SOCI	37,95	0,3%
VALE	-68,29	-0,5%
	14.172,41	100%

El producte que genera més ingressos en aquesta categoria de clients són els manuals universitaris, seguit dels llibres de literatura, el material de papereria i el marxandatge. La premsa, l'alimentació i els snacks representen un percentatge molt minoritari.

Val a dir, que en aquesta categoria es consideren com a ingressos les renovacions de la quota de soci.

3.4.3. Clients de la junta o treballadors de la cooperativa

El descompte que tenen els treballadors o els membres de la junta de la cooperativa és del 30% en tots els articles, gairebé a preu de compra.

VENDES SENSE IVA		
FAMILIA DE PRODUCTES	TOTAL	PES RELATIU
ALIMENTACIÓ – SNACKS	26,66	1,3%
LITERATURA	1.316,88	63,7%
MANUALS	536,29	25,9%
MARXANDATGE UB	30,83	1,5%
PAPERERIA	167,34	8,1%
PREMSA	3,94	0,2%
VALE	-14,63	-0,7%
	2.067,31	100,0%

En aquesta categoria de clients podem veure un canvi de tendència: els llibres de literatura són el producte que té més pes en les vendes. Els segueixen els llibres manuals i el material de papereria.

3.4.4. Departaments, màsters i altres

Se'ls ofereix un descompte del 5% en llibres i un 10% en material. Són principalment departaments docents de la facultat i màsters. Els principals clients de la cooperativa l'exercici 2015 – 16 són de més a menys: el Màster de Gestió d'Empreses, el Màster d'Assessor Financer, el Departament d'Economia i Organització d'empreses i el Màster de Màrqueting.

VENDES SENSE IVA		
FAMÍLIA DE PRODUCTES	TOTAL	PES RELATIU
ALIMENTACIÓ - SNACKS	-	0,0%
LITERATURA	3.232,89	51,8%
MANUALS	1.031,23	16,5%
MARXANDATGE UB	1.057,20	16,9%
PAPERERIA	916,33	14,7%
PREMSA	-	0,0%
VALES	-	0,0%
	6.237,65	100,0%

3.4.5. Per productes

El resum de vendes de l'exercici 2015 – 16 per productes és el següent:

VENDES TOTALS (sense IVA)		
FAMÍLIA DE PRODUCTES	TOTAL	PES RELATIU
ALIMENTACIÓ - SNACKS	178,71	0,18%
LITERATURA	24.012,75	24,26%
MANUALS	58.800,64	59,41%
MARXANDATGE UB	4.462,15	4,51%
PAPERERIA	10.626,95	10,74%
PREMSA	1.035,01	1,05%
RENOVACIONS DE SOCI	37,95	0,04%
VALES	-187,55	-0,19%
	98.966,61	100,00%

Per una banda, podem veure que la majoria d'ingressos provenen de la venda de manuals, en un 60 % gairebé. Per l'altra banda, que les agendes i els productes d'alimentació tenen una influència molt poc significativa en els ingressos de la companyia.

3.5. Marges per productes

Segons les dades que em anat obtenint al llarg de l'estudi de la cooperativa podem calcular quin és el marge brut sobre vendes per família de productes. La formula per calcular-ho és:

$$\text{Marge brut} = \text{vendes} - (\text{compres} + \text{existències inicials a 31/08/2015} - \text{existències finals a 31/08/2016})$$

En el següent quadre, podem veure quants diners s'ha guanyat l'exercici 2015 – 16 per tipus de producte, i també el tant per cent sobre les vendes. Això ens permet fer-nos una idea de la capacitat de cada article per generar beneficis.

Cal tenir en compte que els productes d'alimentació no tenen existències, ja que quan s'acaben a finals de curs no se'n compren més fins al setembre. Ni tampoc la premsa, ja que és un producte del dia a dia.

Família de productes	Vendes	Compres	Existències inicials	Existències finals	Marge brut (€)	Marge (%) s/vendes
Llibres (lite. i manuals)	82.813,39	62.559,96 ¹³	41.865,16	47.727,88	26.116,15	31,53%
Papereria	10.400,55	6.797,93	8.651,81	9.191,51	4.142,32	39,83%
Marxandatge	4.462,15	3.530,64	1.972,45	1.226,77	185,83	4,16%
Alimentació	178,71	142,33	-	-	36,38	20,35%
Premsa	1.035,01	2.714,21	-	-	-1.679,2	-

Els productes que tenen un marge més alt són els de papereria i els llibres. Són per tant, els dos productes estrelles que s'han de potenciar.

Respecte el marxandatge de la UB, podem dir que el marge que obtenim és realment baix. Pel que s'hauria de revisar quines són les condicions de compra, com donar més sortida al

¹³És l'import un cop restades les devolucions.

producte i com s'estableix el preu de venda. I l'alimentació també és un producte que dóna cert marge, però molts pocs diners.

El cas més preocupant és el de la premsa que hi ha un marge negatiu, ja que hi ha vendes que no s'han cobrat o en les factures ens han cobrat coses de més. Teòricament, la premsa es factura pel que es ven, així que no té sentit un resultat negatiu.

3.6. Gestió de dades

Un altre aspecte a tenir en compte sobre el moment actual de la cooperativa, és el traspàs de dades que hi ha entre el treballador responsable i la gestoria. Això ens ha de permetre veure si la gestió és eficient i què es podria millorar.

Per una banda, l'estudiant becat amb el càrrec de responsable de la llibreria s'encarrega de comptabilitzar les factures de vendes a departaments i màsters i les de compres, ja siguin mercaderies o serveis. Ho fa al programa de comptabilitat A3. Un cop arriba el final de trimestre natural, es fa l'exportació de dades del programa i s'envia a la gestoria. Des d'allà es fa la presentació del model trimestral 303 de l'IVA.

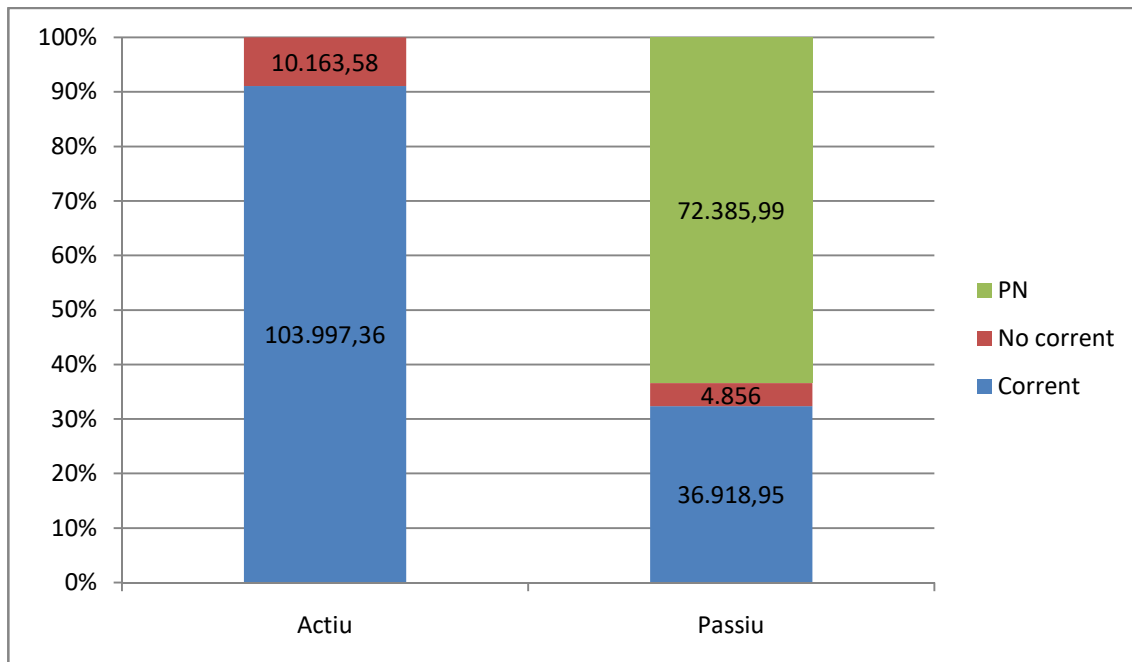
Al mateix temps, trimestralment també s'envia els fulls de caixa i de l'IVA repercutit, segons les vendes diàries de botiga. I l'extracte bancari amb els moviments de bancs.

Per altre banda, a partir de l'informació subministrada, des de la gestoria comptabilitzen els moviments bancaris i a partir d'això elaboren els llibres comptables.

4. ANÀLISI FINANCERA

4.1. Estats comptables de l'exercici 2015-16

El balanç de la llibreria l' exercici econòmic 15-16 suma 114.160,94 €, una xifra lleugerament inferior al de l'exercici anterior (122.944,21 €). El detall del balanç és el següent:



➤ Actiu no corrent

En primer lloc, podem dir que l'actiu no corrent té poc pes. Per una banda, l'immobilitzat intangible (Galatea) està amortitzat en la seva totalitat. I per l'altre, a l'immobilitzat material hi ha 572,82€ que corresponen a dos ordinadors comprats l'exercici 14-15 i que estan amortitzats en part.

El més rellevant de l'actiu no corrent és el crèdit per pèrdues d'exercicis anteriors a compensar en un futur que hi hagi resultat positiu. L'import és de 9.588,76€ i corresponen al dret a deducció a l' impost de societats, en cas de tenir beneficis en exercicis posteriors. Aquesta partida es genera en comptabilitzar l' impost en negatiu en exercicis anteriors amb pèrdues. Aquest és un actiu enganyós, perquè només és real si la cooperativa té excedents positius. Són uns drets que només seran líquids si tenim beneficis i que, per contra, modifiquen el balanç de forma enganyosament positiva.

➤ Actiu corrent

En segon lloc, l'actiu corrent té el major pes de l'actiu de la companyia. El més destacable és l' importància de les existències, ja que representen el 55,75% de l'actiu corrent i tenen un import de 57.983,90€. És un valor molt elevat tenint en compte el nivell de facturació de la

cooperativa, que es situa als 99.000€ aproximadament. Apart d'això, el valor de les bestretes a proveïdors també és molt elevat: 19.563,99€. Això respon a devolucions de proveïdors no aplicades que resten acumulades a l' actiu. Són diners que ja s'han pagat i que s'han de descomptar de futures compres de mercaderies. Es pot considerar un més import d'existències, que passen a representar gairebé un 75% del balanç.

En referència a les existències, caldria comprovar quines d'aquestes estan obsoletes i quines són un actiu de mercat real. I verificar o deteriorar el seu valor, ja que si hi haguessin desviacions l' actiu podria disminuir considerablement, i així la solvència real de la companyia.

Respecte els clients, l' import que ens deuen és baix en relació amb la facturació de la companyia, de 687,38€. Són de vendes a màsters i departaments, ja que es fa factura. Això ens indica que generalment la cooperativa cobra al comptat.

La partida d' altres deutors té un pes important al balanç. Hi apareix el pagament de beques del curs següent pel valor de 11.772,98 €, al compte de bestretes de remuneracions. També apareix l'IVA suportat de juliol i agost, ja que com que la cooperativa tanca a 31 d'agost queda obert al balanç el compte 472. Normalment, l' import d' IVA suportat és elevat donat que el pagament de beques porta Impost del Valor Afegit: la UB paga les beques als becaris i factura, per avançat, l'import (brut) a la cooperativa. Aquesta factura, com que és un servei porta IVA, al tipus general 21%.

Com a altres deutors, també hi ha el compte de H.P. deutora per IVA, que l'exercici 15-16 té un import negatiu de -406,73 €. Normalment però, sol ser positiu i d'un import elevat, ja que es suporta més que no es repercuteix, pel pagament de beques i les poques vendes de la llibreria a un tipus reduït.

El líquid de la companyia és de 12.074,76 €.

➤ **Patrimoni Net**

Els fons propis de la cooperativa tenen un pes important (63,41 %), pel que podem dir que té un nivell de capitalització adequat. Tot i que, és important considerar que el Patrimoni Net total s'ha reduït respecte l'any anterior, de 80.541,90€ a 72.235,99€.

Respecte el Capital Social hi ha 61.091,92€, més les quotes de soci que tenen la consideració de no reemborsables, ja que són d'alumnes que no poden demanar la seva devolució, atès que han acabat els estudis. Així, cada any la cooperativa es va capitalitzant a mesura que les quotes de soci entren a formar part del capital.

Dintre del Fons Propi les reserves tenen un pes rellevant, ja que sumen 131.279,31€. La més important és la Reserva legal o Fons de Reserva Obligatori (77.421,95€): com hem dit al marc teòric, es destina un mínim del 20% de l'excident cooperatiu (abans era el 30%).

També hi ha una reserva especial anomenada Fons d' Educació i Promoció de Cooperatives, per 20.697,19€. És un fons específic del règim cooperatiu que es va generar quan la cooperativa tenia beneficis. Apareix al Patrimoni Net, cosa que no concorda amb el comentat al marc teòric, ja que segons el Nou Pla Comptable, aquest tipus de fons ha de tenir la consideració de passiu, atès que són uns diners que la cooperativa ha de gastar en educació o promoció de cooperatives.

Les reserves voluntàries també tenen cert pes al PN, ja que sumen un import de 33.160,17€.

Per altre banda, l'acumulació de pèrdues d'exercicis anteriors té un efecte molt negatiu sobre el fons propi de l'entitat. Això explica la disminució del PN respecte anys anteriors, ja que les pèrdues es van acumulant (-136.442,99€) al compte de pèrdues d'exercicis anteriors pendents de compensar. Com podem veure, ha absorbit el valor de reserves de la companyia.

La reducció progressiva dels Fons Propis representa un perill important per la cooperativa: fa disminuir la solvència, la garantia i la imatge front a tercers de la llibreria.

➤ **Passiu no corrent**

El passiu no corrent és deute amb característiques especials a llarg termini. És el capital aportat pels socis en el moment de la matrícula, i que si no demanen la devolució, passa a formar part del patrimoni net cooperatiu un cop transcorreguts els 4 anys de carrera. Per tant, apareix l' import aportat pels alumnes del curs 2012-2013 al 2015-2016 com a deute, a l'espera de passar a ser Patrimoni Net.

➤ **Passiu corrent**

El passiu corrent de la llibreria té un pes important al balanç: és de 36.918,95€. Per una banda, és deute comercial, és a dir, el finançament prové de proveïdors en 7.098,40 €. Per altra banda, el passiu més important és l' Universitat de Barcelona. Es deuen un total de 29.684,47 € i és pel cànon que s'ha de pagar anualment pel local i els subministraments. Durant anys el pagament no s'ha fet efectiu i això s'ha acumulat al passiu.

La situació d'aquest passiu és un risc per la cooperativa, ja que si la UB reclamés el deute, no hi hauria suficient liquiditat per fer-hi front. Com hem vist, els diners de la cooperativa estan invertits en existències de difícil conversió en líquid a curt termini, i per tant, aquest deute deixaria a la cooperativa en una mala situació financera.

També hi ha obert el compte 477 de IVA repercutit, per un import relativament petit.

Per últim no hi ha deute amb entitats financeres, cosa que és un avantatge per la cooperativa.

➤ **Pèrdues i Guanys**

Respecte el Pèrdues i Guanys de la companyia, podem dir que el marge brut és del 31,22%. El nivell de facturació és de 99.727,65 € i el cost dels aprovisionaments és de 68.596,30.

Tot aquest marge comercial es absorbit pel cost de personal, que és un total de 33.009,72€. Aquest és el principal problema del Pèrdues i Guanys de l'exercici 2015-2016, ja que representa un 33 % del nivell de vendes. Val a dir però, que com hem dit en punts anteriors, no és un cost real, sinó que prové d'un conflicte amb el pagament de les beques a la UB.

A partir dels sous i salaris ja treballem amb un resultat negatiu. Les altres despeses d'exploració són de 9.799,28 € i representen el 9,8 % de la facturació. Així l' EBITDA és de - 11.677,65 €.

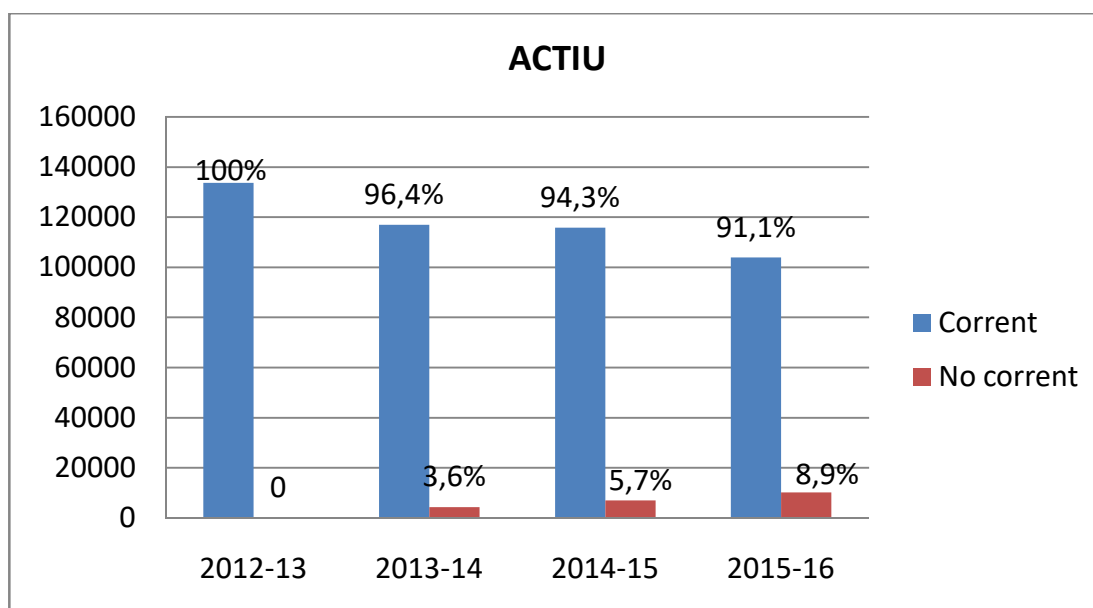
L'amortització té un pes molt petit, ja que la llibreria no té gairebé immobilitzat. I tampoc té deutes financers, pel que el resultat financer és irrellevant.

Dit això, el resultat abans d'impostos és de unes pèrdues de 12.077,65 €. Un cop comptabilitzat l' impost de societats en positiu, queda un resultat final de – 8.695,91 €.

3.2. Evolució dels estats comptables

➤ **El Balanç de Situació des de l'exercici 2012-13**

A nivell general, els últims quatre anys el balanç de situació de la companyia tendeix a reduir-se. L'exercici 2012 – 13 ascendia 133.749,80€, mentre que el darrer any ha passat a ser de 114.160,94€. Això és conseqüència dels efecte negatiu que les pèrdues dels últims tres exercicis generen en la companyia.



Al marge de la reducció del Balanç, l'actiu no corrent continua tenint molt poc pes. Encara que com podem veure en el gràfic, la tendència és que l' actiu corrent perd terreny front el no corrent.

Si analitzem en detall, l'any 2012 tot l' immobilitzat està amortitzat, i per això, el valor és zero. A partir de l' exercici 13 – 14 es comptabilitza la partida d'actius per impost diferit, on s'acumulen els crèdits de pèrdues a compensar a l' Impost de Societats. Això explica l'augment de l'actiu a llarg termini, ja que les pèrdues dels darrers tres anys generen els drets de deducció a l' Impost de Societats. Per altra banda, l'any 2014 es van comprar dos ordinadors que queden reflectits a l' immobilitzat material.

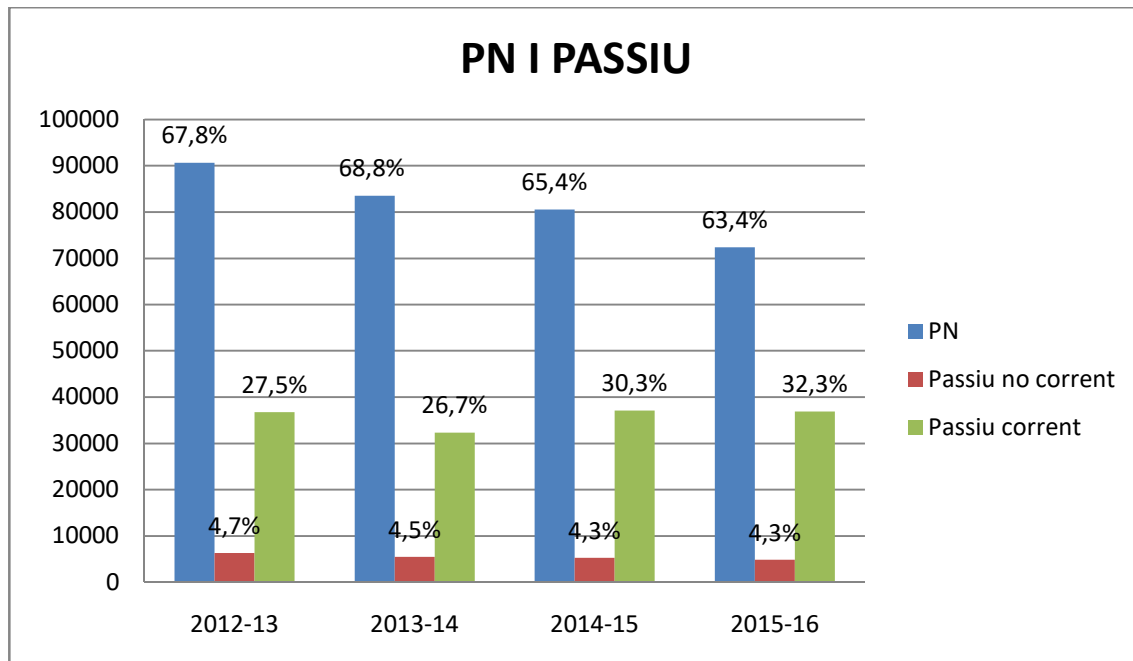
Pel que fa a l'actiu corrent, és on es concentra gairebé la totalitat de l' inversió dels últims quatre anys.

	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16
Existències	105.645,80	71.158,11	68.162,94	77.547,89
Clients	2.633,57	1.897,22	803,50	687,38
Altres deutors	14.755,71	25.116,67	19.539,85	14.374,71
Efectiu	10.714,72	18.815,87	28.177,58	12.074,76

La tendència és que les existències tenen molta importància al balanç. Tret de l' exercici 2012-13, que eren més elevades, la resta d'anys fluctuen sobre els 70 mil Euros. Això es remarcable com aspecte negatiu, ja que es mantenen constants mentre que l' evolució de la facturació és d'anar a la baixa. Les existències haurien d'acomodar-se al volum de facturació i la seva evolució, i no ho fan.

La partida de clients mostra un clar descens al llarg dels quatre anys, originat per la caiguda generalitzada de les vendes. Mentre que els altres deutors (H.P. per IVA i bestretes de remuneracions) es mantenen dintre d' un mateix marge.

En referència a l'efectiu de la cooperativa podem dir que aquest últim exercici ha experimentat un descens considerable respecte l'any anterior, ja que passa de 28.177,58€ a 12.074,76€.



Com podem veure en el gràfic, el Patrimoni Net de la cooperativa tendeix a reduir-se, tant l'import nominal com el pes que té en el balanç. L'any 2012 ascendia a 90.681,29€ (67,8%), mentre que l'últim exercici és de 72.385,99€ (63,4%). Es tracta d'una disminució important, que fa que es redueixi la dimensió de la cooperativa.

Malgrat que cada any es capitalitza amb l'entrada de capital social procedent de quotes de soci no reemborsables, l'acumulació de pèrdues d'anys anteriors absorbeixen les reserves de la societat. S'acumulen pèrdues des de 2008 i sumen un total de 136.442,99. Donat que des d'aquest any només hi ha hagut beneficis l'any 2012, aquest import queda pendent de compensar i resta en negatiu els fons propis.

Respecte el passiu no corrent té un pes constant al llarg dels últims quatre anys, ja que únicament hi trobem les quotes de soci que encara no tenen la consideració de capital, donat que són de caràcter reemborsable.

Pel que fa el passiu corrent, el seu pes relatiu en el balanç tendeix a augmentar, ja que l'any 2012 era de 27,5% i el 2015 de 32,3%. Això es degut a la disminució del Patrimoni Net i a l'augment del deute amb l' Universitat de Barcelona. Aquest és el nostre principal creditor,

ja que es concentra el deute pel pagament del cànon any rere any. El darrer exercici l'import a pagar és de 29.684,47€.

Respecte el deute comercial ha disminuït els últims tres anys, encara que molt lleugerament, sobretot en comparació amb la caiguda de les vendes.

➤ **Evolució del P&G**

Per l'anàlisi de l'evolució del Pèrdues i Guanys, ens em de fixar sobretot en les vendes, el marge brut i el nivell de despeses corrents:

Tendència\Exercici	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16
Vendes	200.419,19	142.038,09	130.266,45	99.727,65
Marge Brut	33,50%	14,79%	24,92%	31,21%
Aprovisionaments	133.368,15	121.029,20	97.765,94	68.596,30
Sous i salaris	31.617,06	24.072,02	26.031,85	33.009,72
Altres despeses d'exploació	19.998,22	11.505,87	12.300,55	9.799,28
Resultat	12.156,40	-10.198,30	-4.284,75	-8.695,91

En primer lloc, la tendència dels últims anys és d'una caiguda considerable de les vendes. Des del 2012 fins a l'actualitat la facturació s'ha reduït a la meitat. Aquesta és la principal raó que explica el mal moment de la cooperativa, ja que és un descens dels ingressos molt important, que provoca la reducció del marge nominal.

En segon lloc, en referència a l'evolució del marge brut podem dir que els anys 2013 i 2014 eren molt baixos (14,79% i 24,92% respectivament). Fruit de la caiguda de vendes, el marge va caure també, perquè els aprovisionaments no van disminuir en la mateixa proporció que les vendes. Actualment, veiem que la cooperativa ha recuperat el marge que tenia el 2012 del 30% aprox., ja que ha adequat el consum de compres al nivell de vendes. Tot i així, com veurem és un marge insuficient per la resta de despeses de la cooperativa.

En tercer lloc, la despesa en les beques dels treballadors és la despesa més important del P&G. Els últims anys és una despesa que absorbeix el marge de la companyia. La raó és que gairebé no ha variat, i fins i tot del 2013 al 2015 ha augmentat el volum d'aquesta despesa, mentre que les vendes i el marge queien estrepitosament.

En quart lloc, les despeses corrents s'han corregit lleugerament, encara que en una proporció molt inferior a la baixada real de vendes.

Els últims anys la cooperativa ha tingut un resultat final de pèrdues, com ja em anticipat. Cal dir, que es un resultat enganyós, ja que el resultat real encara és més negatiu. Aquest és després de comptabilitzar l' Impost de Societats en positiu, cosa que millora lleugerament el resultat.

4.3. Ratis financers

4.3.1. Punt mort

El punt mort és el volum de vendes que cal aconseguir per cobrir les despeses de la cooperativa, i en el que el resultat d'exploració és zero. Per calcular l' import total de vendes necessari de l'exercici actual per assolir el punt mort, agafem com a referència les despeses de l'exercici 15 – 16 i el cost en tant per cent de compres de mercaderies.

Segons la comptabilitat, s' ha de tenir en compte que les despeses corrents són 43.209,00€ i el cost de compres sobre vendes que és 68,78%. Si X és el volum de vendes:

$$X = 68,78x/100 + 43.209 \longrightarrow X = 138.401,66$$

Dit això, l'exercici 2016 - 2017 els dies laborables de setembre a juliol, quan la cooperativa està oberta al públic, són 229 dies. Així, per arribar al punt mort amb aquests costos, s'hauria de fer una caixa diària de 604,37€ (138.401,66€/229 dies).

4.3.2. Fons de maniobra

La primera magnitud financera a observar és el fons de maniobra, que calcularem restant l'actiu corrent de l'exigible corrent. És la capacitat de l'empresa d'afrontar tots els deutes a curt termini amb l' actiu disponible i realitzable. Ens interessa que sigui positiu, ja que és un símptoma de bona salut financera.

Exercici econòmic	Actiu a curt termini	Passiu a curt termini	Fons de maniobra
2012 – 2013	133.749,80	36.772,85	96.976,95
2013 – 2014	116.987,87	32.332,92	84.654,95
2014 – 2015	115.880,37	37.114,31	78.766,06
2015 – 2016	103.997,36	36.918,95	67.078,41

Teòricament la cooperativa té un bon fons de maniobra, ja que és molt positiu. Podem cobrir l' exigible a curt termini sobradament. Tot i així, si ens fixem en la tendència dels últims 4 anys, podem veure que no és bona, ja que el fons de maniobra és va reduint progressivament. Això és un símptoma que hi ha quelcom que no està funcionant eficientment. Sobretot ho produeix les pèrdues que es generen any rere any.

També s'ha de tenir en compte el pes de l' existències dintre de l'actiu corrent, que com hem dit, és molt elevat (75%). Caldria veure fins a quin punt és un actiu real i no fictici o mal

valorat, ja que si traiem part de la seva aportació al balanç, la disminució del fons de maniobra seria important.

4.3.3. Endeutament

Rati d' endeutament (Passiu total/PN)

Aquesta magnitud mesura l'apalancament financer, és a dir, la proporció de deute que suporta l'empresa front els seus recursos propis.

Exercici econòmic	Passiu total	Patrimoni Net	Endeutament
2012 – 2013	43.068,51	90.681,29	0,47
2013 – 2014	37.826,58	83.531,99	0,45
2014 – 2015	42.402,31	80.541,90	0,53
2015 – 2016	41.774,95	72.385,99	0,58

El valor ideal es situa per sota d' 1, ja que vol dir que els fons propis són majors que el passiu total. Per tant, ens trobem en una situació òptima d' endeutament, ja que apart no hi ha deutes amb entitats bancàries.

De totes maneres, s' ha de tenir en compte que la tendència dels últims anys és apropar-se a 1, cosa que vol dir que el passiu ha anat guanyant proporció front el PN. Està creixent el deute i els fons propis es debiliten.

Independència financera (PN/Actiu total x100)

L' independència financera és un rati complementari a l' anterior, i ens permet veure el percentatge d' independència respecte el finançament extern.

Exercici econòmic	Patrimoni Net	Actiu total	Independència fin.
2012 - 2013	90.681,29	133.749,80	68%
2013 - 2014	83.531,99	121.358,57	69%
2014 - 2015	80.541,90	122.944,21	66%
2015 - 2016	72.385,99	114.160,94	63%

Confirma l' hipòtesis del rati anterior, que ens permet veure que la cooperativa està perdent independència financera, encara que en uns nivells poc alarmants.

Qualitat de l'endeutament (Passiu a curt termini/Passiu a llarg termini)

L'equilibri del passiu entre curt i llarg termini és una altra magnitud a tenir en compte, encara que en el nostre cas no és tant important, ja que no hi ha deute bancari.

Exercici econòmic	Passiu corrent	Passiu no corrent	Qualitat del passiu
2012 - 2013	36.772,85	6.295,66	5,84
2013 - 2014	32.332,92	5.493,66	5,86
2014 - 2015	37.114,31	5.288,00	7,01
2015 - 2016	36.918,95	4.856,00	7,6

El deute es concentra a curt termini en una proporció elevada i això fa minorar el fons de maniobra. El problema és que la major part d'aquest és d'un sol creditor (l'Universitat de Barcelona) amb obligacions de pagament vençudes. Si reclamés el pagament posaria en risc la situació financera i la liquiditat de l'empresa.

4.3.4. Ratis financers

Solvència global (Actiu total/Exigible total)

La solvència global ens permet veure la capacitat de l'empresa per fer front als seus deutes i obligacions en general, tant a llarg com a curt termini. Una situació òptima és aquella que l'actiu és el doble que el passiu total, i per tant, un rati de solvència global de dos.

Exercici econòmic	Actiu total	Passiu total	Solvència global
2012 - 2013	133.749,80	43.068,51	3,11
2013 - 2014	121.358,57	37.826,58	3,21
2014 - 2015	122.944,21	42.402,31	2,9
2015 - 2016	114.160,94	41.774,95	2,75

La cooperativa es troba en una situació còmode i podem dir que a nivell global és solvent. El seu actiu és més elevat que el passiu en una proporció superior al doble. Això vol dir que amb els actius a llarg i curt termini pot fer front al total de les seves obligacions. Cal dir, que en els darrers anys la cooperativa ha perdut certa solvència, motivada per la reducció de l'actiu per pèrdues, encara que en uns nivells poc alarmants.

Solvència corrent o rati de liquiditat (Actiu corrent/Passiu corrent)

Per estudiar la liquiditat de l'empresa i la capacitat d'aquesta per fer front a les obligacions i deutes a curt termini haurem de fixar-nos en la relació entre les magnituds que conformen l'actiu circulat (existències, clients i tresoreria) i el passiu circulat (crèdits i préstecs a curt termini i proveïdors). En aquest cas, el valor òptim es situa entre el 1,5 i el 3.

Exercici econòmic	Actiu a curt termini	Passiu a curt termini	Liquiditat
2012 - 2013	133.749,80	36.772,85	3,64
2013 - 2014	116.987,87	32.332,92	3,62
2014 - 2015	115.880,37	37.114,31	3,12
2015 - 2016	103.997,36	36.918,95	2,82

Podem veure, que actualment el valor està dintre del marge òptim, per tant, tenim liquiditat front el pagament del deute a curt termini. Tot i així, cal veure si és un valor real o està inflat per l'alt valor d' existències. I també, si el total d'aquest import és realitzable realment.

Els darrers anys observem un valor alt de liquiditat, per sobre de tres, cosa que ens indica un excés de solvència. Estem parlant que hi havia un excés d' actiu corrent ociós, sobretot existències, que està mal rendibilitzat.

Àcid Test o solvència immediata ((actiu corrent – estoc)/passiu corrent)

Com em anat dient, l'alt valor d'existències representa un problema per la cooperativa. Per això, és interessant veure quina és la liquiditat sense tenir en compte el pes de l' estoc. A través de la prova Àcida, podem veure quina capacitat té l'empresa per respondre al passiu corrent únicament amb l'import de deutors comercials i tresoreria.

Ex. econòmic	Actiu corrent	Existències	Passiu corrent	Proba Àcida
2012 - 2013	133.749,80	105.645,80	36.772,85	0,76
2013 - 2014	116.987,87	71.158,11	32.332,92	1,42
2014 - 2015	115.880,37	68.162,94	37.114,31	1,29
2015 - 2016	103.997,36	77.547,89	36.918,95	0,72

L'estoc té molt pes, i això infla el rati de liquiditat. Podem veure que la solvència immediata es redueix considerablement en comparació amb el rati anterior. Passa de 2,82 a 0,72 en el darrer exercici. És preocupant, ja que actualment es situa per sota d' 1, cosa que vol dir que no podem fer front a la totalitat del deute corrent amb el que tenim de deutors i la tresoreria.

A més, la partida de deutors està compost principalment per l' import de bestretes de remuneracions, i això és un actiu enganyós, ja que són drets en el pagament de beques

futures, i no un actiu convertible en efectiu. Això també contribueix a inflar la liquiditat real que té l' empresa.

Liquiditat de primer grau (Tresoreria/Passiu corrent)

Aquest rati mesura la proporció de deute a curt termini que es pot cobrir únicament amb l' actiu disponible a curt termini, és a dir, amb l'efectiu de tresoreria sense tenir en compte els deutors comercials.

Exercici econòmic	Tresoreria	Passiu a curt termini	Liquiditat de 1r grau
2012 – 2013	10.714,72	36.772,85	0,29
2013 – 2014	18.815,87	32.332,92	0,58
2014 – 2015	28.177,58	37.114,31	0,76
2015 – 2016	12.074,76	36.918,95	0,33

El rati de liquiditat immediata disminueix de forma considerable i només podem fer front a un 33% del deute a curt termini. Estem davant d'un rati molt baix, ja que amb el líquid que tenim, actualment només es pot pagar una tercera part del passiu corrent, cosa que suposa un risc de suspensió de pagaments elevat. I més tenint en compte, la concentració del deute.

A mesura que hem anat despullant la liquiditat, es pot concloure que no es bona com en un primer moment es pot pensar. Està composta per actius enganyosos, com les existències i les bestretes de remuneracions, que no són convertibles en líquid, al menys en part.

4.3.5. Rendibilitat

Rotació del actiu(Ingressos de vendes/Actiu total)

Aquest és un rati que proporciona informació molt útil sobre la rendibilitat de l' empresa, ja que mesura el rendiment que obté dels seus actius. El número de vegades que els ingressos de vendes cobreixen les inversions de l' empresa. Així, ens interessa que sigui com més gran millor, ja que més positiu és el grau d' eficiència dels actius.

Exercici econòmic	Vendes	Actiu total	Rotació del actiu
2012 - 2013	200.419,19	133.749,80	1,50
2013 - 2014	142.038,09	121.358,57	1,17
2014 - 2015	130.266,45	122.944,21	1,06
2015 - 2016	99.727,65	114.160,94	0,87

Tenint en compte que la llibreria és una empresa que necessita poc actiu per funcionar i que té un valor d' immobilitzat gairebé insignificant, considerem que actualment la rotació del

actiu és molt dolenta. El rati es situa per sota de 1, i això vol dir que els ingressos no cobreixen l' inversió de l'empresa. Per tant, l'actiu està mal aprofitat i no se li treu un rendiment òptim. Part d'aquest problema també és de l' alt valor d' existències, que és un actiu desmesurat pel volum de negoci de la companyia.

A més, la tendència dels últims anys és anar a la baixa, motivada pel descens progressiu de les vendes i els resultats negatius.

ROE o rendibilitat financera (Bº després de impostosx100/PN)

El ROE mesura el benefici net generat en relació a la inversió dels propietaris de l' empresa.

Exercici econòmic	Bº després IS	Patrimoni Net	ROE
2012 – 2013	12.156,40	90.681,29	13,41%
2013 – 2014	-10.198,30	83.531,99	-12,21%
2014 – 2015	-4.284,75	80.541,90	-5,32%
2015 – 2016	-8.695,91	72.385,99	-12,01%

Els últims tres anys hi ha resultats negatius, i per això, el ROE és negatiu.

Rendibilitat econòmica (Resultat d' explotació abans d'impostos i interessos/actiu total)

La rendibilitat econòmica fa referència a la rendibilitat generada per la inversió de l' empresa amb independència de com s'hagi finançat.

Exercici econòmic	Resultat d' explotació	Actiu total	Rotació del actiu
2012 – 2013	12.162,46	133.749,80	9,10%
2013 – 2014	-14.569,00	121.358,57	-12,00%
2014 - 2015	-6.103,07	122.944,21	-4,96%
2015 - 2016	-11.959,65	114.160,94	-10,48%

Aquest es un bon rati per comparar amb altres empreses del sector, però en el nostre cas la RE és negativa degut a les pèrdues.

4.3.6. Període Mitjà de Maduració

En termes general, podem definir el PMM com el promig de temps que triga l'empresa en recuperar els diners que ha invertit en el procés productiu. El temps des de que entren les mercaderies a la botiga, fins que cobrem les vendes a clients és el Període Mig de Maduració

Econòmic. El PMM Financer és el PMM Econòmic menys el temps que es triga a pagar els proveïdors.

Quant menor sigui el PMM, millor és la rotació dels productes i més eficient podem considerar l'empresa. Per contra, un PMM alt implica una baixa rotació i un major volum de finançament.

Com a empresa estrictament comercial on no es fabriquen productes, per calcular el PMM ens interessa únicament el període mitjà d'aprovisionament, el període de cobrament i el període de pagament als proveïdors.

1. Període Mitjà d' Aprovisionaments.

El PM d'aprovisionaments és el temps que passa des de que entren les mercaderies a la botiga fins que es venen. Calculem el de l'exercici 2015 – 2016:

$$\text{Estoc mitjà} = (\text{estoc inicial} + \text{estoc final})/2 = (68.162,94 + 77.547,89)/2 = 72.855,42\text{€}$$

$$\text{Rotació d' estoc} = \text{cost de vendes}/\text{estoc mitjà} = 68.596,30/72.855,42 = 0,94$$

$$\text{Termini d'aprovisionament} = 365 \text{ dies}/\text{rotació d'estoc} = 365/0,94 = \mathbf{388,30 \text{ dies}}$$

2. Període Mitjà de Cobrament.

El PM de cobrament és el temps mitjà que passa des de que es venen les mercaderies fins que es cobren. El cobrament és a l' instant en les vendes a botiga, per tant, és 0 en la majoria dels casos. Cal veure però, el que es triga a cobrar les vendes a màsters i departaments, ja que es fan amb factura. El càlcul de l' exercici 2015-16 és:

$$\text{Vendes diàries} = \text{vendes}/365 \text{ dies} = 99.727,65/365 = 273,22\text{€}$$

$$\text{Saldo mitjà de clients} = (\text{clients inicials} + \text{finals})/2 = (687,38 + 803,50)/2 = 745,44\text{€}$$

$$\text{Termini de cobrament} = \text{saldo mig de clients}/\text{vendes diàries} = 745,44/273,22 = \mathbf{2,72 \text{ dies}}$$

3. Període Mitjà de Pagament.

El PM de pagament és el temps mig que triguem a pagar als proveïdors. El càlcul de l'últim exercici és:

Compres diàries= $68.596,30/365 \text{ dies} = 187,94\text{€}$

Saldo mig de proveïdors= $(\text{prov. Inicials} + \text{finals})/2 = (7.098,40 + 9.862,31)/2 = 8.480,36$

Termini de pagament= $\text{saldo mig de proveïdors}/\text{compres diàries} = 8.480,36/187,94 =$
45,12 dies

Un cop fets els càlculs, passem a calcular el Període de Mig de Maduració Econòmic i el Financer:

- ✓ $\text{PMM Econòmic} = \text{PM d' Aprovisionaments} + \text{PM de Cobrament} = 388,30 + 2,72 =$
391,02 dies
- ✓ $\text{PPM Financer} = \text{PMM Econòmic} - \text{PM de Pagament} = 391,02 - 45,12 =$
345,9 dies

L'evolució del PMM en dies de la cooperativa és:

PM (dies)/any	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16
PM Aprov.	247,46	266,42	258,87	388,30
PM Cobra.	10,14	5,82	3,78	2,72
PM Prov.	16,22	26,5	35,69	45,12
PMM Eco.	257,60	272,24	262,65	391,02
PMM Fin.	241,38	245,74	226,96	345,9

Si en fixem en l'últim exercici, de mitjana els productes passen gairebé un any a la botiga, i això provoca tots els problemes que hem anat analitzant. Sobretot l'acumulació d'estocs, ja que hi ha molt poca rotació de productes. El PMM hauria de ser molt menor, ja que és un empresa que no fabrica, sinó que és comercial.

S'ha de tenir en compte que el PMM tendeix a créixer, cosa que posa de manifest que la situació s'agreuja any rere any.

5. PGC ADAPTAT A LA COOPERATIVA

Portar una classificació comptable adequada i adaptada a cada empresa és bàsic perquè la comptabilitat sigui útil en la seva principal funció: plasmar la realitat econòmica i financera. Al llarg de l'estudi, s'ha constatat la necessitat d'una guia per classificar els fets comptables correctament, i així, evitar errors de distribució de despeses i proveïdors que allunyen els estats comptables de la realitat.

A continuació, considerem que és important fer un repàs dels fets comptables més habituals de la cooperativa que poden originar conflicte en la classificació comptable.

a. Compres de mercaderies

Tenen la consideració de compres de mercaderies les factures rebudes de tots aquells productes destinats a la venda. Estem parlant de productes de papereria, llibres, agendes, marxandatge i snacks que es posin a la disposició del públic.

Els comptes a utilitzar són el 600 de compres de mercaderies i el 400 que fa referència a proveïdors per mercaderies. L'assentament comptable és el següent:

DEURE	HAYER
(600) Compres de mercaderies (472) IVA suportat	(400) Proveïdor

b. Devolucions de compres de mercaderies

En el cas que rebem factures en negatiu, que corresponen a devolucions de mercaderies que anteriorment s'havien comprat i no venut, tenen el següent tractament comptable:

DEURE	HAYER
(400) Proveïdor	(608) Devolucions de compra (472) IVA suportat

Posteriorment, al final de l'exercici les devolucions que figuren al compte de proveïdors en negatiu passen al compte 407 de bestretes a proveïdors. Allà resten l'import de factures en negatiu pendents d'aplicar.

c. Cànon universitat

La classificació del cànon de la universitat és diferent a les anteriors, ja que s'utilitza un compte de despesa diferent (621) d'arrendaments i cànon. Donat que la Universitat de Barcelona no és un proveïdor de mercaderies, sinó que correspon al concepte de local, electricitat i aigua utilitzarem el compte 410 de creditors per prestacions de serveis.

DEURE	HAYER
(621) Cànon Universitat	(41000500) Universitat de Barcelona

d. Serveis professionals independents

Tenen la consideració de factures de serveis professionals independents les factures de l'assessoria i el proveïdor del software *Galatea*. S'utilitza el compte 623 de despesa i el compte de proveïdor és un 410, ja que són serveis.

DEURE	HAYER
(623) Serveis professionals independents (472) IVA suportat	(410) Creditors per prestacions de servei

e. Serveis professionals amb suplerts

En alguns casos les factures d'assessoria porten conceptes que no s'han d'incloure dins el compte de despesa, ja que són pagaments que fa la gestoria en nom de la cooperativa. És en casos que es paga el Registre Mercantil de Cooperatives o altres tràmits de l'estil. Aleshores, aquesta part de la factura no són serveis professionals sinó que aquest import és un altre tipus de despesa que classificarem com altres serveis. L'assentament és el següent:

DEURE	HAYER
(623) Serveis professionals independents (472) IVA suportat (629) Altres serveis	(410) Creditor per prestacions de serveis

f. Beques

Segons la comptabilitat, les factures de beques és comptabilitzen utilitzant el compte 640 de sous i salaris. Això però, és incorrecte, ja que no són treballadors que estiguin en nòmina a la cooperativa, sinó que són serveis que duen a terme becaris i que factura la UB. Per tant, considero que el compte 640 reflecteix personal en plantilla, i aquest no és el nostre cas.

No es pot utilitzar un compte 607, ja que la despesa quedaria emmarcada en l'apartat d'aprovisionaments en els comptes anuals. Donat que ens interessa que es reflecteixi la despesa en beques de forma separada, atès la seva importància, la proposta és obrir un compte 623 de serveis professionals i especificar el concepte: serveis i treballs realitzats per la UB.

DEURE	HAYER
(623.01) Treballs realitzats per la UB (472) IVA suportat	(410) UB creditor per beques

Dit això, el resum dels comptes de despesa i ingrés que utilitza la cooperativa en la seva activitat habitual és el següent:

Comptes de despesa(6) i ingrés (7)	
600	Compres de mercaderies
607	Treballs realitzats per altres empreses
608	Devolucions de compres
610	Variació d'existències de mercaderies
621	Cànon UB
623	Serveis professionals independents
623.01	Serveis i treballs realitzats per la UB
624	Transports
625	Assegurança
626	Serveis bancaris
628	Subministraments
629	Altres serveis
6301	Impost diferit
631	Altres tributs
640	Sous i salaris
669	Despeses per diferències
681	Amortització
700	Ingressos per vendes

A continuació, el resum de proveïdors i clients. Cal dir que els comptes 400 són de proveïdors de mercaderies i els 410 són de creditors de serveis:

Comptes de deutors i creditors	
400.01	Aranzadi
400.02	Ben Vil
400.03	Grupo Anaya
400.04	Iberlibros
400.05	Imatge Corporativa UB
400.06	LogistaLibros
400.07	Marina Bcn Distribucions
400.08	McGraw-Hill
400.09	Midac
400.10	Publicacions UB
400.11	Punxes
410.01	Assessoria Guillo
410.02	Defonsoft
410.03	Nacex
410.04	Universitat de Barcelona
430.01	Departament d'Economia i Organització d'empreses
430.02	Màster Màrqueting
430.03	Departament Comptabilitat

470	H.P. deudors per IVA
472	IVA suportat
477	IVA repercutit

6. CONCLUSIONS

Una vegada analitzada la cooperativa des de la doble perspectiva econòmica i financera, les conclusions aniran dirigides a trobar l'arrel dels nombrosos problemes que s'han descrit. Analitzar-ne l'origen i buscar possibles solucions, i encaminar la llibreria a potenciar els seus punts forts.

Compres i les devolucions

Els llibres representen la major part de les compres de la cooperativa. Del total de llibres comprats, es retornen al seu proveïdor gairebé un 18%, cosa que posa de manifest una falta de previsió de la demanda.

Un cop observades les dades, podem concloure que la major part d'aquestes devolucions provenen dels llibres de literatura. La raó la trobem al fet que el percentatge de devolució sobre compra per proveïdor més elevat el tenen Àgora (60%), Logista Libros (40%) i Grupo Anaya (40%), que són principalment de literatura. Per tant, aquest tipus de llibre és un producte amb menys sortida de l'esperada.

Contrastada l'informació amb la responsable de la llibreria, s'ha arribat a la conclusió que l'origen d'aquest problema és que els mateixos proveïdors "col·loquen" llibres en les seves comandes, que són impossible que tinguin cabuda en el mercat de la cooperativa. Un exemple molt il·lustratiu és l'arribada i la posada a la venda d'un llibre per a casaments. Tot això, origina una roda problemàtica: es retornen els llibres que no s'han venut, i el proveïdor fa una factura d'abonament per la següent compra i no retorna els diners. Així, per fer efectiva la devolució estem obligats a continuar fent comandes amb el proveïdor, que al mateix temps envia llibres que podríem considerar que estan fora del perfil de client que tenim a la cooperativa. Aquest roda ens manté lligats als proveïdors, que és qui guanya liquiditat mentre que nosaltres la perdem.

Això posa de manifest que cal controlar les comandes, ja que el mateix proveïdor busca vendre productes encara sabent que poden tenir poca sortida i fer el seu negoci temporal. També cal enfocar la línia de negoci de la literatura exclusivament a aquells llibres que són "best sellers" i novetats del moment, com a mesura per ajustar més les compres a la demanda.

Proveïdors

En referència als proveïdors, la conclusió és que la cooperativa ha de guanyar poder de negociació. Els dos objectius a assolir són potenciar la facturació en depòsit i aconseguir uns majors marges comercials.

Per una banda, la facturació en depòsit permet tenir un temps de marge per a vendre el producte, i pagar-lo només si no s'ha retornat en aquest període de temps. Creiem que és un sistema molt interessant que ens faria guanyar liquiditat, i és una altre alternativa per a fer front al problema de les devolucions anterior.

Per altra banda, generalment els llibres porten un 30% de descompte sobre el PVP i la papereria són preus lliures, però no sempre és així. Per això és un tema a controlar, ja que s'ha de potenciar la compra a aquell proveïdor que ens permeti guanyar més diners.

Val a dir, que un sistema de facturació en dipòsit podria reduir el descompte sobre el PVP que fan els proveïdors. Es tractaria de trobar un equilibri que satisfaci aquest sistema amb un marge interessant.

Despeses corrents

Analitzant les despeses corrents, podem veure que la principal despesa fóra dels aprovisionaments és el pagament de beques. Malgrat que en els últims quatre anys les vendes s'han reduït a la meitat, el cost de personal s'ha mantingut constant, generant pèrdues. Això posa de manifest que el personal no s'ha ajustat al nou volum de negoci. La conclusió és que caldria reorganitzar el treball reduint el nombre de beques, sobretot en aquells trimestres que les vendes són menors. De setembre a novembre les vendes representen el 50%, mentre que el negoci és més baix el segon trimestre (26% de les vendes) i el tercer (18%), i el quart és gairebé inexistent (5%).

A més, cal buscar una fórmula que permetés a un estudiant becat amb responsabilitat administrativa tenir més continuïtat a la cooperativa, ja que la curta durada de les beques origina una rotació de personal molt elevada que fa perdre eficiència en la gestió.

Vendes i marges bruts

Les conclusions respecte la política de vendes són que s'ha d'encaminar a augmentar el nombres de socis, ja que tres quartes parts de les vendes són a persones no sòcies. Això posa de manifest que poca gent és conscient dels avantatges de pagar la quota anual, i dirigir els esforços en aquesta direcció vol dir també augmentar les vendes, ja que ens permetria lligar en certa manera el client.

També podem extreure que s'han d'impulsar les vendes de papereria en especial, ja que és el producte que té més marge percentual (40% sobre vendes). Mentre que els llibres són el que dona més diners, tenint també un marge percentual interessant de gairebé el 32% sobre les vendes.

Per contra, el marge brut del marxandatge de la UB és sobtadament baix (4%). Venent gairebé uns 4.500€ només guanyem 185€ aprox. Per això, podem concloure que és un producte del que s'han de revisar les condicions i poder obtenir un marge brut més elevat que generi valor a la companyia.

En el cas de la premsa s'ha obtingut un marge brut negatiu i no pot ser, ja que ens facturen només pel que es ven. Podem concloure que existeix una falta de control en aquesta línia de negoci. S'han observat dues hipòtesis, encara que no es pot concretar amb exactitud el perquè d'aquesta incoherència. Per una banda, hi ha vendes que no queden registrades pel programa *Galatea*. I per l'altre, al llarg de l'últim exercici econòmic el proveïdor principal va aprofitar el descontrol per facturar conceptes extraordinaris d'origen dubtós.

Gestió de dades

Podem concloure que per millorar la gestió i el trànsit de dades entre cooperativa i assessoria, cal portar la comptabilitat tant de factures com de moviments bancaris des de la mateixa llibreria de forma periòdica.

La comptabilitat és una eina per prendre decisions i gestionar el negoci, i actualment, no s'utilitza com a tal. Per canviar aquesta dinàmica, la persona responsable hauria de ser capaç de dur a terme aquesta tasca, ja que és la manera de portar els comptes al dia, i així, utilitzar-los com a eina de gestió. Es tracta d'utilitzar el major per veure si un proveïdor o un client té saldo deutor o creditor, per exemple.

Fruit d'aquesta mancança, i en relació a la problemàtica de les devolucions que s'ha comentat anteriorment, s'acumulen a la partida de bestretes a proveïdors 19.563,99€ que provenen de factures d'abonament que no s'han fet efectives. Representa que no s'ha tingut en compte el descompte provinent de les devolucions en les següents comandes. És un import molt elevat que ens treu liquiditat i que posa de manifest la necessitat de més control de gestió. En aquest sentit, això es podria solucionar a través de la comptabilització de moviments bancaris des de la llibreria, ja que permetria veure el saldo de cada proveïdor a través del major.

Apart de facilitar la gestió i solucionar el problema de les devolucions no aplicades, això evitaria la pèrdua d'informació en el trànsit de dades i rebaixar la quota de l'assessoria.

Existències i el deute a curt termini

Financerament, en un primer anàlisi podríem dir que la cooperativa està molt sanejada, ja que no té deute bancari i té un bon fons de maniobra i molta solvència. A mesura que s'ha aprofundit en els estats comptables, podem concloure que no és ben bé així, sinó que és una

situació fictícia. La principal raó és l'alt valor d'existències, que considerem que poden ser no realitzables en gran part. Moltes poden estar obsoletes i fóra de mercat, degut la baixa rotació del negoci. Això infla les magnituds financeres en un primer moment, encara que a mesura que s'ha estudiat la cooperativa, la conclusió és que la liquiditat està molt compromesa. Si s'hagués d'aprovisionar les existències no realitzables o obsoletes, tots els ratis financers davallarien molt a la baixa.

Una altre conclusió que es pot extreure de l'anàlisi financer és que si es reclamés el deute a curt termini amb la UB en la seva totalitat, la cooperativa podria entrar en situació de concurs de creditors. La raó és que donat que l'actiu realitzable és fictici en part, no hi hauria suficient liquiditat per afrontar el deute reclamat.

Període Mitjà de Maduració

El problema de la cooperativa són les poques vendes que fan que hi hagi molt poca rotació de productes. Això genera un Període Mig de Maduració Econòmic i Financer molt elevat, sobretot tenint en compte que és una empresa comercial. Estem parlant que de mitjana l'últim any els productes van passar gairebé un any a la botiga. Per tant, aquí trobem l'origen de l'alt valor d'existències que s'acumulen al balanç.

En aquest sentit, els esforços de la cooperativa han dirigir-se a augmentar les vendes i el marge brut. Aquest és l'objectiu final sobre el qual s'han d'orientar totes les accions per capgirar la situació negativa.

7. BIBLIOGRAFIA

El principal volum d'informació prové del programa de *Comptabilitat A3* i del software de gestió de llibreries *Galatea*. Altres canals utilitzats en la recerca d'informació són:

Documents

- Comptes anuals de la Cooperativa, anys: 2011, 2012, 2013, 2014 i 2015.
- Llibre major, llibre diari i estats comptables exercici 2015-16.

Entrevistes

- Mercè Costa Cuberta, tutora del TFG.
- Pilar Sánchez Díaz, professora departament de Comptabilitat de la UB.
- Marta Moreno Luque, treballadora responsable de la cooperativa.

Llibres

- Antonio García Castellví, Ana M^o González Navarro, *Comptabilitat financera: Anàlisi i aplicació del PGC 2007*, Editorial Ariel Economia i Empresa, 2na Edició 2011.
- Oliveras, Ester, *Ara_Coop, Nou Pla General Comptable per a cooperatives : proposta d'adaptació pràctica, amb definicions i exemples*, Edició: Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives, segona edició: maig de 2011.

Referències web: pàgines consultades del 16 al 30 d'abril en la realització del model cooperatiu.

- http://www.cooperativest treball.coop/sites/default/files/materials/150717_llei_dogc.pdf
- http://www.ub.edu/entornsweb/butlleti_ocutreb/arxius_externs/COOPERATIVA.pdf
- http://www.cooperativest treball.coop/sites/default/files/materials/nou_pla_general_comptable_cooperatives.pdf
- <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1990-30735>
- http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/ca_es/Inicio/_Segmentos_/Empresas_y_profesionales/Empresas/Impuesto_sobre_Sociedades/Periodos_impositivos_iniciados_hasta_31_12_2014/Regimenes_tributarios_especiales/Regimen_especial_de_cooperativas.shtml
- <http://ajuntament.barcelona.cat/hisenda/ca/preu-p%C3%BAblic-la-recollida-de-residus>

8. ANNEXOS

Annex 1: Proveïdors

Proveïdors de mercaderies (segons comptabilitat 2015-16)		
NOM	MATERIAL	TOTAL
AGORA	Literatura	829,68
AKAL FOCA	Literatura	272,62
ALFAMBRA	Papereria/agendes	1.419,53
AMAZON.CO.UK	Literatura/manual	422,39
ARANZADI	Manuais	3.445,26
ARCOBALENO2000	Manuais	1.252,72
ARNOIA	Papereria	1.572,69
ASED 2009 SL	Literatura	777,98
BEN VIL	Manuais/Literatura	6.953,67
COMERCIAL ARGE, SA	Papereria	1.606,47
DISBOOK	Literatura	64,95
EDIASA	Manuais	531,36
EDICIONES FRANCIS LEFEBVRE	Manuais	33,75
EDICIONES INT. CULTURAL	Literatura	75,40
EDISOFER, SL	Manuais	137,89
ELSEVIER ESPAÑA SL	Manuais	44,91
GRUPO ANAYA	Literatura/Manuais (puntual)	6.638,47
HUYGENS EDITORIAL, SLNE	Manuais	131,25
IBERLIBROS	Manuais	3.441,59
IMATGE CORPORATIVA UB	Marxandising UB	3.530,64
INSTITUTO MARXISTA DE ECONOMIA	Manuais	38,46
IXORAI LLIBRES	Literatura/Manuais	294,09
LLIBRERIA ALTAIR S.L.	Manuais	34,40
LOGISTA LIBROS	Literatura/Manuais (puntual)	8.589,33
LOGISTICA DE MEDIOS	Prensa	135,70
MARCIAL PONS	Manuais	254,63
MARINA BCN DISTRIBUCIONS	Prensa i snacks	2.625,12
MARKETING I DISTRIBUCION EDITORIAL	Manuais	133,25
MCGRAW-HILL	Manuais	5.154,70
MIDAC	Manual/Literatura	4.906,42
MULTITECNICA	Papereria	256,13
NUS DE LLIBRES	Literatura	46,89
ODI LLIBRES	Literatura	371,82
PARANINFO EDICIONES	Manuais	594,90
PENGUIN RANDOM HOUSE	Literatura	927,11
PENTADIS	Papereria	809,06
PUBLICACIONS UB	Manuais	7.879,61
PUNXES	Manuais	2.383,29
RAFAEL DALMAU EDITOR	Literatura	45,83
SAM (PACSA-CARRION)	Papereria	1.077,30

SERVEI UNIVERSITAT	Manuels	885,40
SGEL LLIBRES	Llibres-Manuels	649,65
UDL	Literatura	2.278,59
		73.554,90

Proveïdors de serveis (segons comptabilitat 2015-16)		
NOM	MATERIAL/SERVEI	TOTAL
ASSESSORIA GUILLO, SL	GESTORIA	1.570,00
DEFONSOFT	MANTENIMENT GALATEA	499,20

Annex 2: despeses corrents

Despeses corrents (segons comptabilitat 2015-16)						
DESCRIPCIÓ	PERIODICITAT	1T (Set - Nov)	2T	3T	4T	TOTAL
Sous i salaris	Mensual	18.194,10	8.642,85	6.172,77	-	33.009,72
Local i suministraments	Anual	-	-	-	3.973,17	3.973,17
Serveis varis	Eventual	1.015,96	533,94	864,39	26,42	2.440,71
Quota de la federació de Coop	Anual	-	-	-	-	-
Manteniment informàtic	Mensual	124,80	124,80	124,80	124,80	499,20
Contabilitat i models fiscals	Mensual	471,00	471,00	471,00	157,00	1.570,00
Manteniment TPV i datàfon	Mensual	37,00	27,00	27,00	27,00	118,00
Reparació i conservació	Eventual	-	-	-	-	-
Seguro de negoci (La Caixa)	Anual	-	519,23	-	-	519,23
Comissions bancàries	Eventual	308,43	152,75	101,95	6,11	569,24
Taxa de recollida d'escombraries	Anual	-	217,17	-	-	217,17
Servei de telèfon i fax	Mensual	-	-	-	-	-
Transport de llibres	Eventual	10,56	-	-	-	10,56
		20.161,85	10.688,74	7.761,91	4.314,50	42.927,00

Annex 3: despeses varies

CONCEPTE	PRODUCTES/SERVEIS	TOTAL
ALFAMBRA	Material d'oficina	4,17
CONDIS SUPERMERCAT	Aigua i productes de neteja	62,36
MEDIAMARKT	Lectora de codi de barres.	46,56
MITTAG SERVEIS	Servei de transport de productes	7,37
REY CENTER	Fotocòpies	2
SERVICIO UNIVERSIDAD	Llibres. Error comptable	2.037,7
VARIS	Despeses varies	33,25
CARTILLA LA VANGUARDIA	Varis	19,95
BATERIA CUINA	Varis	29,99
ENTRADA JORDI ROCA	Varis	39,43
SANT JORDI	Varis	8,94
TRANSFERENCIA L. OBERTA	Varis	148,99
		2.440,71