

**LLISTAT DE PREGUNTES I RESPOSTES DE LA CONFERÈNCIA VIRTUAL:
CRISI ACTUAL DE LA LIQUIDITAT EMPRESARIAL
Impacte segons tipologia i organització de l'empresa
09 d'abril de 2020**

Les empreses *minoristes* com es poden resoldre? És més complexa la sortida?

Sí, les empreses *minoristes*, que no siguin d'alimentació o de sectors molt afins a l'alimentació, preveiem que tindran una sortida duríssima, perquè la venda és sobre estoc.

A més a més, com que normalment no han de vendre a crèdit, tampoc hi ha la possibilitat de descomptar paper. Per tant, serà un dels sectors més perjudicats, si no hi ha una tresoreria acumulada determinada.

En demanar un ICF i un ICO, hi ha una valoració diferent a l'hora de calcular les ràtios d'endeutament?

Si, evidentment quan es planifiquen nous crèdits, la ràtio d'endeutament que contempla el banc és l'actual, però quan la xifra de crèdit que es demana és prou significativa respecte a l'actual endeutament, pot fer variar la ràtio d'endeutament i si aquesta és molt superior a l'actual aleshores el que fa el banc és regular el volum de crèdit, perquè quedi a l'empresa una ràtio d'endeutament ajustada.

No obstant això, davant la realitat, aquest és un tema que es pot defensar davant l'entitat bancària argumentant d'una banda, que el risc de l'empresa pel que fa a vendes és baix, perquè està molt acreditada davant de clients, perquè porten anys de prestigi funcionant correctament i d'altra banda, perquè aquesta ràtio d'endeutament surt d'un balanç en què molt possiblement els actius d'aquesta empresa estan valorats amb el què obliga el pla comptable espanyol (preu d'adquisició en origen menys l'amortització concorreguda) i si aquests actius fixes es sotmetessin a una taxació actual possiblement surti una xifra més alta i això automàticament incrementi el capital propi i suposi una rebaixa de l'endeutament.

Podem veure la plantilla de seguiment de tresoreria a 3 mesos, amb seguiment setmanal?

Si, el Sr. Joan Massons es compromet a crear un document on es vegi el format de com en tres mesos planifiquem setmanalment els cobraments i des de Creacció el farem arribar als interessats. No obstant això, la dificultat no està a crear la plantilla sinó en omplir-la. Treballant amb un gir a 60 dies és més fàcil veure les vuit setmanes dels dos mesos següents. Omplir aquest document és complex però enormement necessària aquesta planificació.

Un dels costos fixes més importants acostuma a ser els laborals, haurem de buscar noves fórmules per preveure altres crisis.

Evidentment el cost del personal és un cost molt important. També ho és l'amortització en empreses que tenen actius fixes molt potents, tenint en compte que els criteris d'amortització moltes vegades no són realistes (aconsellem a moltes empreses modificar això), però l'amortització no es paga. El cost de personal evidentment és el més gran. La forma d'afrontar-ho en futures crisis, evidentment, com ha dit algun comentarista important: *"l'estat que en un futur no sigui asocial no serà estat"*. Potser de cara al futur ens convé tenir bosses preparades per atendre conjuntures com l'actual. Si hi ha d'haver mesures no només han de ser de cara al personal, sinó també de cara a petits empresaris autònoms, i han de ser mesures de caràcter macro.

Tenim clients els quals han renunciat al pagament com a forma de pagament, i ens confirmen que pagaran per transferència (a priori a venciment, però no està sent així). Com planifiquem un pressupost de tresoreria sota aquesta circumstància?

Una possibilitat és partir de la idea que en comptes de presentar pagarés és anar a descomptar factures. Segons el volum de factures el banc et demanarà una conformitat. Lògicament el client no s'hauria de negar a conformar una factura si el gènere li ha arribat puntualment i amb bones condicions.

L'altra cosa que es pot fer en algunes ocasions és crear factures i el banc, cada vegada més, accepta a avançar-ne l'import.

Insistir novament amb la importància de la planificació de la tresoreria, tot i saber que sempre hi haurà un risc d'error.

Creu que les adquisicions les hauríem de posar com a existències fins a la venda?

Sí, evidentment, el criteri comptable és que el cost de l'existència d'una mercaderia, actua realment com a cost quan aquella mercaderia s'ha venut al client.

Des del punt de vista estrictament econòmic el cost apareix quan allò és venut, per aquesta raó, a l'estat de resultats, a la capçalera, veiem la xifra de les vendes netes i a continuació, valor de les compres +/- valor de les existències. L'existència inicial, segurament, l'hauréu consumit en el llarg de l'exercici amb la venda que hem fet, però l'existència final, és una propietat nostra, una inversió, no és un cost ni una pèrdua.

Això no vol dir que un volum important d'existències pot ser un problema per la tresoreria, però des del punt de vista econòmic no ho és.