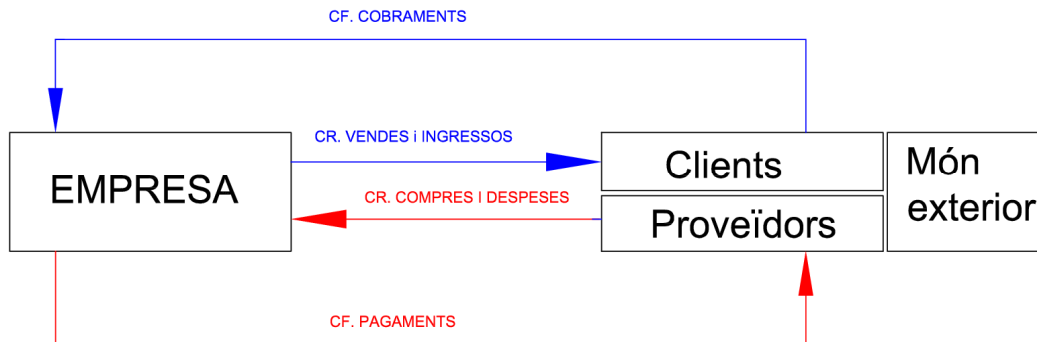


Corrent (ó Flux) de bens i serveis que presta una empresa



Corrent (ó Flux) és un canvi de propietat d'un bé ó servei, ó de diners

CR: Corrent (ó Flux) Real. És un canvi de propietat d'un bé o servei real valorat a un determinat import en unitats monetàries (euros, per exemple)

CF: Corrent (ó Flux) Financer és un canvi de propietat de diners, o quantitat d'unitats monetàries.

Si la prestació que fa l'empresa és una venda a clients, l'empresa voldrà cobrar

Si l'empresa compra a proveïdors haurà de fer una contraprestació que serà pagar-los

Feixeu-vos bé en la direcció de les fletxes perquè indica la direcció del Corrent (ó Flux)

El per què d'aquest quadre

La primera cosa que us ha de quedar clara és que l'empresa està sempre venent i cobrant, però són dues activitats ben diferenciades. També està sempre, comprant i pagant, que també són dues activitats ben diferenciades. Mai no pot aturar aquest cicle. Del contrari l'empresa ha de deixar de realitzar la seva activitat d'exploració. És a dir, tancar.

Per tal que una empresa pugui vendre, la primera cosa que ha de fer és comprar. Si l'empresa no té alguna cosa per vendre, perquè prèviament no l'ha comprada, doncs, senzillament no pot vendre. També les empreses de serveis. Si una perruqueria no ha comprat tint pel cabell, no podrà fer la feina a la clienta que li demana que li canviïn el color del cabell.

Aquest quadre serveix tant per les empreses gran com les petites. Cadascuna amb les seves particularitats. Però el quadre serveix per TOTES les empreses.

Lògicament, el supermercat Consum acostuma a que quan li compres una bossa de magdalenes, immediatament passes per caixa i la hi pagues. Però a proveïdors, no és el cas, Consum arriba a un acord amb ells i els paga la compra -els bens que han posat a disposició de Consum perquè els pugui vendre- en un altre moment del temps. Per exemple, a 60 dies després de la compra.

Mentre més gran és l'empresa més diferenciades queden les activitats de venda, compra, cobrament i pagament. I especialment si és una empresa industrial, com la SEAT.

Què no s'ha de confondre

No has de confondre el que guanyis o pèrdues d'una empresa amb els cobraments amb els pagaments.

$$\text{Resultat} = \text{Ingressos} - \text{Despeses} \xrightarrow{\text{amb sigles}} R = I - D$$

El **Resultat** d'una empresa pot ser de **Benefici** o de **Pèrdues**. Però no està directament relacionat amb el que ha cobrat o amb el que ha pagat. Aquest corrent és financer, de diner, i respon a un altre criteri comptable: els diners de que disposa l'empresa. A aquests diners li direm saldo de tresoreria.

$$\text{Saldo Tresoreria} = \text{Cobraments} - \text{Pagaments}$$

Per ingressos entendrem els bens i serveis que l'empresa ha posat a disposició del client, és a dir, els bens que ha venut. És el que fa a l'empresa "més rica", i que els tècnics anomenen el que fa que s'incrementi (es faci més gran) el Patrimoni Net de l'empresa.

Per despeses entendrem els bens i serveis que l'empresa ha adquirit, és a dir, aquells bens i serveis que el proveïdor ha posat a disposició de l'empresa. És el que fa a l'empresa "més pobre", i que els tècnics anomenen el que fa que es produeixi un decrement (es faci més petit) el Patrimoni Net de l'empresa.

Ara et diré una cosa però que si no l'entens deixa estar aquest paràgraf. En realitat una compra és una entrada de recursos de l'empresa, i una venda és una sortida de recursos de l'empresa. Però només durant un cert temps del temps. Fins que cobres la venda, i fins que pagues la compra. Que a les hores, sí que es produeix el que intuïtivament s'entén com entrada i sortida de recursos.

Un cobrament és una entrada de diners. I un pagament és una sortida de diners. Però cobrament no és un ingrés, així com un pagament no és una despesa. Normalment es cobra perquè s'ha fet una venda, i al revés, es paga perquè s'ha fet una compra, però no necessàriament han de coincidir en el mateix moment del temps.

Anem a fer exemples

Exemple 1: Un empresari et demana quants diners ha guanyat (o perdut) el mes de març. Sabent que ha venut per valor de 10.000 €. Que ha pagat 3.000 €. I que ha comprat per 7.000 €. No s'ha produït cap cobrament.

$$R = 10.000 - 7.000 = 3.000\text{€ de benefici al mes de març}$$

Exemple 2: Un empresari et demana quants diners ha guanyat (o perdut) el mes **maig**. Sabent que ha cobrat 5.000€ per unes vendes que va fer al **febrer** valorades en 35.000€; que ha pagat 20.000 € per unes compres que va fer el mes de **març** valorades en 25.000 €.

$$R = 0 - 0 = 0$$

Exemple 3: Un empresari et demana quants diners ha guanyat (o perdut) el mes de **juny**. Sabent que al juny fa unes ventes per valor de 14.500 €, de les quals només cobra 3.500 €. I que ha fet un pagament per 6.000 €, per unes compres que va fer el mes de **maig**.

$$R = 14.500 - 0 = 14.500$$

Ara, tu mateix, agafes els tres exemples (són independents els uns dels altres) i calcules els saldos de tresoreria que tindria l'empresa. Suposant que té un saldo inicial de tresoreria a data 01/01/XX de 25.000 €.