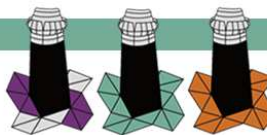


Com emprendre col·lectivament projectes d'economia social i solidària

Competeixes o Cooperes?

cooperasec



1. Recomanacions en el moment de començar l'activitat
2. una vegada començada l'activitat

1. Recomanacions en el moment de començar l'activitat

Portar un procés de reflexió inicial i de pensament de l'estructura que volem/podem en funció dels objectius/capacitat del projecte. Fer un mini **pla d'empresa** considerant els aspectes essencials:

- A- Grup Promotor/Organització interna
- B- Oferta de servei
- C- Jurídic
- D- Fiscal
- E- Laboral
- F- Econòmic i financer

Perquè fer tot això:

- Limitar els riscos de fracàs (desil·lusió)
- Poder presentar fora el projecte a gent/entitats que poden recolzar el projecte
- Valorar la viabilitat econòmica del projecte
- Sentir-nos mes segur a l'hora de tirar endavant
- Reflexionar col·lectivament sobre el projecte i ordenar les idees: que volem i com ho farem

A- Grup Promotor/Organització interna

Treballar la cohesió del grup fundador i aprendre a conèixer-nos millor. Els bons amics no fan necessàriament bons socis: conèixer les motivacions individuals de cadascú abans d'emprendre el camí col·lectiu => passar d'objectius personals a una "missió" i uns objectius col·lectius.

Eines que podem fer servir:

FORMACIÓ: Identificar els diferents nivells de coneixement del Grup promotor en gestió col·lectiva i democràtica de projectes de l'eco social => pensar en la formació per equiparar els diferents nivells (buscar recursos que s'ofereixen per promoure l'Economia Social i Cooperativa)

DEFINICIÓ DE ROLS I FUNCIONS: Definir les relacions internes entre socis i la distribució dels rols i funcions es indispensable: administració/gerència, comptabilitat, comunicació (disseny d'un petit organigrama). Una organització horitzontal no impedeix la definició i assignació de responsabilitats.

PRODUCCIÓ D'ACORDS: Registrar en un document (Reglament) els acords que es prenen en les reunions internes. Eina de gestió indispensable per al dia a dia i en cas d'incorporació de nous socis.

B-Oferta de serveis

Hem de pensar en els aspectes següents:

- Definir les necessitats que cobreix el servei,
- Descriure les característiques del nostre servei,
- Evidenciar els avantatges que ens diferencien,
- Analitzar l'entorn i el mercat,
- Definir accions de comunicació,
- Definir la política de preu via l'anàlisi de marge.

C- Aspectes jurídics

La forma jurídica es el vestit del projecte. Ha de ser:

- ✓ Adaptat a les nostres necessitats i capacitat
- ✓ Evolutiu en funció de com avança el projecte a nivell econòmic i de funcionament intern

Seleccionar bé la forma jurídica mes adient en funció:

- Del grau de col·lectivització dels objectius i mitjans que volem
- Del diner que podem invertir per constituir-se
- Dels temps que podem dedicar a la constitució
- Del nivell de protecció que volem tenir com a treballador del projecte
- Del nivell d'incentius fiscals que volem tenir
- De la responsabilitat personal que volem assumir
- De la visió que volem donar al projecte: a curt o llarg termini

Repassem les principals cobertures legals i formes jurídiques a la nostre disposició: detallem les principals característiques i les comparem en funció dels criteris anteriors:

Cap cobertura legal: facturació a través d'altres entitats o d'una Cooperativa d'Activitat i Emprenedoria

Utilitzar el NIF d'una estructura jurídica existent per facturar als nostres clients, amb el compromís de compensar l'IVA facturat.

Autònom

- ⇒ Cotització mínima 260€ al mes. Cost elevat considerant que et dona poca cobertura (baixa laboral si però atur no),
- ⇒ A mes es tracta d'una despesa fixa independentment de quan factures
- ⇒ Les factures es fan a nom de la persona autònoma
- ⇒ S'ha de presentar trimestralment IVA (21%) i IRPF (15%)

Com podem limitar el cost:

_Incentiu en cas de primer alta o absència d'alta en els últims 5 anys: 80% bonificació durant 6 mesos, 50% els 6 mesos següents, 30% els 6 mesos següents. Després de 18 mesos, es paga el 100% de la cotització

_IRPF reduït en cas d'inici d'activitat, el primer any i els dos següents: 7% IRPF en lloc dels 15%

_Acumular facturació i donar-se d'alta un mes periòdicament

_Si som un grup de diversos professionals, donar d'alta a un de nosaltres de forma rotatòria i facturar tot

Societat Civil Privada

Son autònoms que s'associen.

- ⇒ Han de ser mínim 2 autònoms que han d'aportar un capital
- ⇒ Molt senzill i ràpid de constituir. Es fa un contracte privat. No s'ha d'anar al Notari
- ⇒ Es presenta l'IVA a nom de la SCP (permet utilitzar el NIF per facturar) i es presenta l'IRPF de cada autònom
- ⇒ La responsabilitat es il·limitada,
- ⇒ Forma jurídica més col·lectiva que el autònom sencer perquè, a través del contracte privat, es poden prendre acords i definir un sistema assembleari de presa de decisions

Associació

Entitat jurídica sense ànim de lucre. No esta pensat per desenvolupar una idea de negoci. Ha de tenir una finalitat social i les activitats han d'anar dirigit al compliment de la finalitat de l'associació.

- ⇒ Mínim 3 persones: un president, secretari i tresorer que formen part de la Junta
- ⇒ El màxim òrgan de govern es l'assemblea de socis
- ⇒ No requereix un capital social mínim
- ⇒ No requereix passar per notari ; simplement inscripció al Registre d'Associacions del Dpt de Justícia
- ⇒ Poden tenir persones voluntàries i també es pot contractar personal a nom de l'associació (malgrat si son membres de la Junta si la retribució no es en contrapartida de les seves funcions com a membre de la Junta)
- ⇒ Té una fiscalitat molt semblant a una empresa ordinària: IVA, IRPF, IS

Cooperativa

Entitat jurídica col·lectiva i democràtica, es la forma jurídica més pensada per emprendre col·lectivament una idea de negoci amb finalitats d'auto-ocupació i amb un objecte social (si decidim ser cooperativa sense ànim de lucre d'iniciativa social)

- ⇒ Mínim 2 persones amb el compromís d'incorporar una tercera persona en un termini de 5 anys
- ⇒ Poden ser de treball, de consum i usuaris, de serveis, d'habitatge... depèn lo que volem col·lectivitzar
- ⇒ Capital mínim de 3.000€ amb l'obligació de desembossar el 25% a la constitució
- ⇒ Responsabilitat limitada a les aportacions fetes
- ⇒ L'assemblea de socis es el màxim òrgan de govern,
- ⇒ Els socis de treball poden ser autònoms o per regim general
- ⇒ Possibilitat de capitalitzar l'atur
- ⇒ Ens permet decidir entre tots quan cobrem i podem adaptar el salari als ingressos que generem (no depèn d'un conveni col·lectiu)
- ⇒ Per poder presentar-se a subvencions o tenir persones voluntàries, han de ser cooperatives sense ànim de lucre d'iniciativa social,
- ⇒ Les cooperatives estan fiscalment protegides. L'IS de societat pot ser del 10% o del 20% en lloc del 25%
- ⇒ Per constituir-se hem d'anar a Notari i inscriure's al Registre de Cooperatives. El cost de constitució es mes elevat que per l'associació
- ⇒ Les cooperatives tenen programes específics d'acompanyament i finançament

D-Aspectes fiscals

Definir i tractar el tema fiscal correctament:

- Pagar lo menys possible per centrar els recursos econòmics en el projecte
- Dotar-nos de la cobertura suficient per evitar mals de cap amb Hisenda

Repassem els principals impostos i com minimitzar la tributació:

IVA

Impost que grava el lliurament de bens i la prestació de serveis

Es fa la liquidació trimestralment

Existeixen dos IVA: repercutit sobre les vendes i suportat sobre les despeses. La diferencia entre els dos s'ingressa a Hisenda. Es neutre i no té impacte econòmic per al projecte perquè recau sobre el consumidor final. Nosaltres som intermediaris

Funcionament de l'IVA:

IVA repercutit > IVA suportat => ingrés a Hisenda

IVA repercutit < IVA suportat => a compensar els trimestres següents o a final d'any es pot sol·licitar la devolució o deixar-ho a compensar

Existeixen tres tipus d'IVA sobre vendes: super reduït (4%), reduït (10%), general (21%)

Les quotes de socis, subvencions, donacions que reben les entitats sense ànim de lucre no porten IVA i no entren en el càlcul

Únicament les factures porten IVA. Existeixen exempcions per a les ESAL:

_Formació si esta reglada (en centres escolars)

_Serveis d'assistència social,

_Serveis culturals

Malgrat que no té impacte econòmic (s'ingressa a Hisenda la diferència entre lo que entra i lo que surt), si que té un impacte en la tresoreria, hem de pensar en:

Minimitzar el diner a ingressar a Hisenda. Com ho podem fer?

_Augmentant les factures de despeses amb IVA per compensar l'IVA sobre les vendes,

_Derivant ingressos de vendes cap a ingressos no subjectes a IVA

Si hem d'ingressar diner a Hisenda, pensar en guardar tresoreria per poder pagar quan es liquida el trimestre (gener, abril, juliol, octubre)

També hem de minimitzar el risc d'inspecció d'Hisenda: millor no demanar la devolució de l'IVA (sempre a compensar), tenir tota la documentació corresponent als llistats d'IVA en ordre

IRPF

No es una despesa per la entitat. Es un impost sobre les rendes de les persones físiques, l'única cosa que fa l'entitat es ingressar el diner del IRPF de treballadors i professionals a Hisenda

La retenció es fa sobre els ingressos totals de la persona (salari, factures, prestació atur...)

El tipus de retenció depèn del nivell d'ingressos i de la situació personal (casat, amb hipoteca, si té una discapacitat...)

Obligació de presentar declaració IRPF: si rep ingressos totals superiors a 22.000€ d'un sol pagador o 11.200€ si son de dos o més

Obligació de tributar: mes o menys quan els ingressos percebuts superen els 12.000€

Si factures com a persona física, sempre s'ha de tributar malgrat que després ho pots recuperar a la declaració, que sigui minuts de formació o factura d'autònoms, el tipus es únic: 15% d'IRPF

IS

Es un impost que grava el benefici econòmic de les empreses (resultat entre ingressos i despeses)

Les cooperatives i la major part de les associacions tenen la obligació de presentar l'Impost de Societat. Presentar no significa pagar. Es paga IS únicament sobre el benefici generat.

Les associacions amb un pressupost superior a 50.000€ i/o amb rendes pròpies (facturació) han de presentar l'IS

El tipus general es del 25% a l'excepció de les cooperatives protegides (20%) i especialment protegides (10%)

Les rendes sobre quotes de socis, subvencions i donacions estan exemptes d'IS

Model 347

Model anual d'Hisenda. Es informatiu i hem d'informar anualment a Hisenda les relacions amb tercers (proveïdors i clients) amb un volum anual de més de 3005,47€

Calendari tributari

Trimestralment: liquidació IVA i IRPF

Anualment: resum anual IRPF i IVA (gener), Impost de Societat i presentació comptes anuals per a les cooperatives (juliol), Model 347 (febrer)

E- Aspectes laborals

Uns dels elements claus de la viabilitat del projecte es la manera en que retribuïm les persones que col·laboren.

El plantejament s'ha de fer en funció de les capacitats econòmiques del projecte, de la vinculació dels treballadors i col·laboradors amb el projecte i del nivell de protecció que volem oferir.

La remuneració pot ser evolutiva en funció de com va el projecte.

Repassem les distintes opcions que tenim:

Dietes i desplaçaments de voluntaris – únicament les associacions i les cooperatives sense ànim de lucre poden tenir voluntaris i compensar les seves despeses (s'ha de regular en els estatuts, firmar un contracte de voluntariat i contractar un pòlissa d'assegurança). No tenen retenció

Factures – les persones físiques poden facturar al projecte puntualment minuts de formació, cursos, conferències, sense donar-se d'alta - retenció del 15%, no te cap cobertura social

Autònoms – donar-se d'alta i facturar al projecte si tenim la seguretat de tenir un nivell suficient de facturació per cobrir com a mínim la cotització (260€). Els autònoms tenen un 15% de retenció d'IRPF- tenen una seguretat social mínima

Regim general jornada parcial – podem contractar gent amb categoria baixa i una jornada laboral mínima. Ens dona més tranquil·litat perquè la persona cotitza

RG jornada complerta – màxima protecció social per al treballador i tranquil·litat però el projecte ha de pagar un 40% de seguretat social

Existeixen bonificacions de SS per menors de 30 anys i majors de 45: 1.000€ el primer any, 1.100€ el segon, 1200€ el tercer

Com substituir la Seguretat Social i crear caixes de resistència: considerar com a despesa addicional del projecte la constitució d'un fons de reserva. S'ha d'acordar, via reglament, els mecanismes d'actuació, la dotació i el repartiment d'aquest fons que pot substituir la seguretat social si no podem oferir un contracte laboral als treballadors.

F- Aspectes financers

Com finançar el nostre projecte:

_Aportar capital inicial per començar. Com?

- Capitalització de l'atur (en cas de cooperativa),
- Estalvis,
- Préstec a familiars o amics,
- Suport de la Base
- Préstec personals per a futurs socis de cooperatives (Caja Laboral),
- Llei de Cooperatives permet desemborsar el 25 % a la constitució de la cooperativa,
- Aportació de quotes periòdiques (no recuperables).

_Sol·licitar un préstec: Coop57 (préstecs per a projectes col·lectius o avançament de factures/subvencions), Acció Social contra l'Atur (préstec sense interès),

Perquè necessitem finançament?

Necessitem diner per començar l'activitat:

- Inversions inicials
- Despeses de constitució
- Primera compra de material
- Primers mesos de lloguer
- Primers mesos de subministraments
- Nomines primers mesos

Sinó el plantejament serà no cobrar i pot generar problemes i desmotivacions en temps molt ràpid. Millor estructurar bé el finançament

Després d'iniciar l'activitat necessitarem també diner en cas de problemes de liquiditat degut a:

- Pagament trimestral dels impostos,
- Cobrament amb retard de clients o administracions,
- Imprevistos

Es pot solucionar aquests problemes de dues maneres:

- A través de la generació d'un benefici econòmic que ens permetrà generar reserves de diner

- Via contractació de pòlissa de crèdit (bossa de diners disponible contra el pagament d'un interès)

Un altre aspecte molt important: avaluar i controlar la viabilitat econòmica del projecte

No tenim afany de lucre però tampoc ganes de perdre diners i perdre la il·lusió

Elements de gestió econòmica:

_càlcul del punt mort, càlcul de marge i preu de venda

Hem de conèixer els tipus i nivells de despeses i ingressos de la nostra activitat abans de començar

Despeses variables: despeses relacionades amb l'activitat. Quant més facturem, més gastem (despeses d'aprovisionament, personal contractat per realitzar l'activitat...)

Despeses fixes: despeses no relacionades amb el volum d'activitat (lloguer, serveis professionals, despeses financeres). És un import que hem de començar a pagar des del primer dia d'activitat

Ingressos: diferenciar els ingressos propis (que generem nosaltres) de les subvencions i donacions (que depenen de fora)

Per assegurar la viabilitat del projecte, hem de generar uns ingressos suficients per cobrir les despeses fixes. Com es calcula?

Tenim 3 productes P1 (4€), P2 (6€), P3 (12€)

Facturació:

P1: $4€ \cdot 1000$ unitats venudes = 4.000€

P2: $6€ \cdot 600$ = 3.600€

P3: $12€ \cdot 200$ = 2.400€

(1) Facturació total: 10.000€

Despeses variables d'aprovisionament: 40%

(2) Total despeses variables: 4.000€

Despeses fixes:

Lloguer: 3.500€

Serveis professionals: 1.500€

Subministrament: 1.000€

Dietes: 2.000€

Altres serveis: 500€

(3) Total despeses fixes: 8.500€

Resultat: -2.500€

Punt Mort:

Càlcul del marge directe: $10.000€ - 4.000€ = 6.000€$ (marge directe 60%)

Punt mort = $8.500€ / 60\% = 14.167€$

Significa que, per arribar a l'equilibri, necessitem facturar 14.167€ quant ara facturem 10.000€

$14.167€ - (14.167€ * 40\%) = 8.500€ - 8.500€$ despeses fixes = 0€

Ens permet conèixer el nivell d'ingressos que necessitem i el nivell de despeses fixes del projecte. Son dades fonamentals a l'hora de prendre decisions.

_Previsió de resultat a 3 anys

Establir un compte de resultat progressiu, mes a mes:

- ✓ Per identificar quan arribem al punt d'equilibri:
Ingressos totals
(-) Despeses variables
(-) Despeses fixes
= Resultat de l'exercici
- ✓ Per identificar l'esforç en la generació de mes ingressos que hem de fer per consolidar el projecte
- ✓ Per ajustar les despeses als ingressos que som capaços de generar
- ✓ Per planificar millores en la remuneració del treball
- ✓ Per facilitar la presa de decisions i disposar d'una fulla de ruta

Es preveu que els projectes arriben a l'equilibri econòmic entre el segon i tercer any.

2. una vegada començada l'activitat

Elements de gestió econòmica per avançar amb tranquil·litat:

- ✓ Portar la gestió de la tresoreria: hem d'assegurar els pagaments i la disponibilitat de tresoreria, això passa per:
 - Tenir clar lo que hem de pagar cada mes
 - Identificar el cicle de cobrament: a quant dies cobrem dels nostres clients?
 - Perseguir els nostres clients per cobrar: qui son i quant ens deuen?
 - Que fer si no tenim diner per pagar?
- ✓ Altres elements econòmics a controlar:
 - Control d'existències perquè son mercaderies que hem pagat però que no estan venuts,
 - Elaboració i aprovació en assemblea del pressupost anual d'ingressos i despeses en funció dels objectius de treball que ens marquem
 - Seguiment del resultat econòmic i comparació amb el pressupost,

- Control i finançament de les inversions
- ✓ Tenir cura de la documentació econòmica i legal (estatuts, doc comptable...)
- ✓ Actualitzar els acords entre socis
- ✓ Portar la comptabilitat i assegurar la presentació dels models d'Hisenda en els terminis que toquen. Obligació que hem de complir per evitar problemes
- ✓ Demanar suport i assessorament en cas de necessitat.