



TORR
EJUS
SANA

CENTRE DE SERVEIS A LES
ASSOCIACIONS

Passos previs a la constitució d'una associació, una fundació o una federació

Guies d'assessorament



El fet que la forma jurídica més adequada per al nostre projecte sigui la d'una associació, una fundació o una federació i no una altra com podria ser la d'una empresa o una cooperativa, ha de ser una conseqüència a la qual s'hi arribi després de tot un procés de reflexió sobre el projecte que es vol iniciar.

Per tant, abans de constituir una associació/fundació/federació hem de tenir clar quin serà el projecte que es vol començar i haver realitzat una planificació per a valorar la seva viabilitat.

En aquest document, trobareu com fer aquest procés de reflexió i planificació abans de constituir l'associació, per veure la viabilitat i la pertinència de la creació de la vostra associació / fundació o federació.

1 La idea del projecte d'entitat

Com s'ha comentat, abans de constituir legalment una associació, una fundació o una federació, s'han de definir les bases del que serà la nostra organització. A nivell intern, aquesta planificació servirà per a treballar la idea inicial des d'un punt de vista tècnic, econòmic i legal. Pel que fa a les persones externes al projecte, pot servir com una carta de presentació, sovint necessària per a optar a subvencions o, per exemple, per a convèncer possibles socis o finançadors del projecte.

Per tant, en primer lloc, cal descriure els aspectes essencials del projecte de la nostra entitat, hem de definir qui som, què volem aconseguir com associació i on volem arribar. Hem de definir quina serà la missió, quines finalitats o objectius es volen assolir i quines activitats s'hauran de portar a terme per poder assolir-los realment. Entre d'altres aspectes, s'hauran de concretar els següents:

Qui som?

- Denominació: hauria de ser descriptiva, en el sentit de transmetre alguna cosa de la nostra finalitat o del nostre servei o activitats, i no hauria de portar a confusió amb relació a altres entitats ja existents. Caldria que fos un nom clar, senzill i fàcil de recordar.
- Qui forma l'associació/fundació/federació? Quants membres actius hi ha?

- Quins són els col·lectius que ens caracteritzen? (joves, dones, professionals, voluntaris, afectats per un problema...).

Quina és la nostra missió (els nostres fins)?

Ha de recollir l'essència de l'entitat i és molt important que ens obliguem a plasmar-la per escrit per tal d'evitar diferents interpretacions dins del grup promotor de l'entitat. Això permetrà que la gent es pugui identificar com a part d'un grup de persones amb una finalitat compartida. A vegades no és una tasca fàcil definir la missió de l'entitat, sobre tot si en el grup promotor hi ha persones amb idees diferents sobre el que hauria de ser l'entitat.

La missió ha d'estar redactada d'una manera clara i concisa (entre 3 i 5 línies) i ha de descriure el que l'entitat és, recollir la part fonamental de la tasca de l'entitat. Podem completar-la indicant com ho aconseguirem i quins són els nostres destinataris.

Què fem?

Quines activitats/serveis principals realitzem? (denúncia, assessorament, informació, formació, divulgació, sensibilització, assistència,...)

Per què ho fem?

Abans de constituir l'entitat, una de les coses que hem de fer és fer una **diagnosi** de el nostre entorn. Segurament ja hi ha hagut una anàlisi inicial de l'entorn, que ha portat a detectar una necessitat o un problema que es vol resoldre i a definir un projecte i unes activitats que ajudin a resoldre'l o a minimitzar-lo, però igualment cal analitzar unes altres aspectes de l'entorn:

- Preguntar als propis destinataris sobre la seva realitat, els seus problemes i necessitats.
- Preguntar a membres d'altres associacions similars i altres agents socials (tècnics administracions públiques, veïns, líders socials...)
- Consultar investigacions i estudis, articles, reportatges, opinions d'experts...
- Quina necessitat o problema s'ha detectat en la societat que motiva la constitució de l'entitat i amb quines activitats, serveis o productes volem ajudar a resoldre-ho.

Prioritzar les necessitats o interessos que estiguin més relacionats amb la missió de l'entitat o que siguin més urgents de donar resposta d'acord amb el coneixement de la realitat.

- Quins són els nostres objectius?
- Que volem aconseguir amb la nostra acció? (resultats que esperem)

Per a qui ho fem?

Quins són els nostres destinataris? (persones, grups, col·lectius, sectors socials a qui dirigim les nostres activitats.

Com ho farem?

- Quines són les persones promotores del projecte i quin és o serà l'equip humà del projecte. Tot projecte es dirigeix i es gestiona per persones. Sovint, conèixer els membres que en formen part ajuda a fer que la resta de persones externes al projecte els puguin donar la seva confiança i el seu recolzament.
- De quina manera es finançaran les activitats.
- Previsió d'ingressos i despeses dels primers dos o tres anys següents a la posada en marxa de l'associació.

Una vegada s'hagin definit les activitats que farà l'entitat i quins seran els seus beneficiaris o destinataris, pot passar que ja existeixen moltes entitats que estan prestant aquests serveis i d'una manera molt semblant i amb un valors molts similars als nostres.

Davant la gran atomització que actualment presenta el Tercer Sector, una primera reflexió que s'ha de fer és si potser, incorporar-lo dintre d'una organització ja existent i aprofitar els seus recursos i la seva experiència.

També s'ha de fer aquest anàlisi de l'entorn perquè caldrà tenir clar quins són els punts forts i els punts febles del nostre projecte respecte dels que ja s'estan portant a terme per altres entitats i què és allò que ens diferencia, què és allò que ens farà diferents.

Per acabar aquest apartat, en el cas de ser una associació, haurem de preveure el nombre de socis que volen formar part de l'associació, les despeses de constitució, els

tràmits que s'han de fer per inscriure-la al registres i donar-la d'alta a Hisenda, quines seran les obligacions legals, fiscals i laborals a què s'haurà de fer front, etc.

2 El Pla de Viabilitat

La viabilitat d'un projecte és un element important a tenir en compte a l'hora de la presa de decisions entorn a quins projectes, programes, serveis o activitats podem desenvolupar per tal de donar resposta a noves necessitats internes i externes.

Entenem com a viabilitat, en un sentit ampli, la probabilitat de dur-se a terme amb èxit o de prosperar un projecte tot considerant l'avaluació positiva de factors culturals, socials, econòmics i legals.

La viabilitat fa referència a la capacitat de l'entitat tot considerant els condicionants de l'entorn, per engegar un projecte; mentre que la sostenibilitat avalua la capacitat de continuïtat en un futur d'un projecte ja iniciat.

L'anàlisi de la viabilitat del projecte ens és útil per:

- Identificar el risc econòmic d'un projecte i la seva pertinença a nivell social i polític.
- Definir i concretar un projecte o servei de manera rentable econòmica i socialment.
- Considerar el possible valor estratègic d'un projecte i/o servei per a l'entitat.

Prèviament a la delimitació, planificació, execució i presentació d'un projecte per a la cerca de finançament caldrà haver definit la seva viabilitat ja que serà tant un criteri de valoració pels organismes finançadors com una eina de reflexió de l'entitat sobre l'impacte social i les opcions de finançament del projecte.

2.1 Les sis dimensions de la viabilitat

El concepte de viabilitat va més enllà de l'estudi de la rendibilitat econòmica d'un determinat projecte o servei de la nostra entitat, essent aquesta només una de les seves dimensions:

- **La viabilitat sociocultural.** Caldrà descriure l'adequació del projecte a la realitat social i cultural mitjançant la diagnosi o justificació del projecte, així com el grau

d'implicació i participació dels beneficiaris en aquest, tot destacant el seu efecte sobre els col·lectius més vulnerables.

- **La viabilitat legal.** Conèixer i avaluar la normativa i regulació que afecta a l'activitat i la possibilitat d'acompliment de la mateixa.
- **La viabilitat econòmica.** L'estudi d'aquesta serà diferent segons considerem un projecte o un servei. En el cas dels serveis serà important tenir en compte la viabilitat financera i la capacitat futura per a l'obtenció d'uns ingressos que cobreixin les despeses i les inversions. En el cas dels projectes caldrà plantejar-se el sistema de finançament previst per a la continuïtat o el manteniment del servei (tarifes pagades pels beneficiaris o altres alternatives). Serà aquest element el que ocupi el gruix del Pla de Viabilitat.
- **La viabilitat política.** Determina la intencionalitat de implementar un projecte amb independència de la seva realitat econòmica, ja sigui per raons estratègiques, sanitàries, culturals, socials, educatives, de comunicació, etc.
- **La viabilitat de gestió.** Avalua la capacitat organitzativa i de gestió de l'entitat que promou el projecte: recursos humans i experiència de l'entitat, entre d'altres.
- **Viabilitat tècnica i adequació al medi.** Determinada per la possibilitat tècnica de fer un projecte d'acord amb el disseny establert: si el termini és possible, la disponibilitat de la tecnologia o la idoneïtat de l'equip humà. També caldrà avaluar l'impacte del projecte o servei sobre el medi tot afavorint el seu desenvolupament sostenible.

2.2 El guió del Pla de Viabilitat

Un pla de viabilitat ha de contemplar els següents aspectes:

- **Marc institucional:** possibilitats que ofereix el context, situació, estructura, recursos i forma jurídica de l'entitat per a la realització del projecte, tot considerant la viabilitat política, tècnica i de gestió d'aquesta
- **.Marc legal:** recopilació de la legislació i normativa legal a tenir present en relació al desenvolupament del projecte o servei. Conèixer el grau d'acompliment actual de l'entitat d'aquesta i identificar la necessitat o no d'inversió per tal d'estar-hi subjecte.

- **Definició del projecte:** delimitació del projecte tot determinant diverses tipologies d'activitats o serveis per la seva execució, la diversitat possible de terminis d'execució i tipologia d'usuaris/beneficiaris. Identificació dels costos associats al desenvolupament de les opcions identificades.
- **Pla organitzatiu:** proposta d'estructura equip tècnic del projecte/organització (perfils i tasques), formes de reclutament (si en cal) i tipologia de la col·laboració (contractual, voluntariat, etc.).
- **Pla econòmic i financer:** previsió ingressos i despeses en base a la delimitació i tria del projecte i compte d'explotació.

Diversos d'aquests factors es trobaran inclosos en el guió descriptiu del projecte: descripció de l'entitat, justificació i diagnosi, objectius, metodologia, planificació i avaluació. Aquells elements que resten fora de la descripció del projecte i per tant requeriran d'un estudi previ, seran els que conformaran el pla de viabilitat.

2.3 Eines de diagnosi

Hi ha diversitat de tècniques per tal de fer una bona diagnosi de la realitat o de la nostra associació, a continuació ens centrarem en dues tècniques per tal de fer una bona diagnòsi organitzatiu.

DAFO (Debilitats, Amenaces, Fortaleces i Oportunitats)

L'eina més complerta per recollir tant un diagnòstic intern com un d'extern de la nostra entitat, és la tècnica coneguda com a **DAFO**.

Estem davant d'una tècnica utilitzada per realitzar diagnòstics, que pot ser usada de forma participativa. Serveix per realitzar diagnòstics tant organitzacionals, com socioeconòmics o demogràfics.

El DAFO ens permet constextualitzar les debilitats i fortaleces de les nostra entitat i les amenaces i oportunitats externes.

És una activitat que pot combinar el treball individual i el grupal. És important consensuar un màxim i un mínim de respostes a cada casella, per exemple 6 i 3.

Un exemple de matriu per fer un DAFO podria ser aquesta:

	NEGATIVES: Factors de risc	POSITIVES: Factors d'èxit
Circumstàncies internes	<p>Debilitats/punts febles: es refereixen als aspectes a millorar a nivell d'estructura interna de l'entitat: capacitats, recursos infraestructurals, recursos humans, recursos econòmics, disponibilitat, funcionament, gestió interna...</p>	<p>Fortaleses/punts forts: es refereixen als aspectes positius a nivell d'estructura interna de l'entitat: capacitats, recursos infraestructurals, recursos humans, recursos econòmics, disponibilitat, funcionament, gestió interna...</p>
Circumstàncies externes	<p>Amenaces: dificultats futures o qüestions potencialment problemàtiques que ens ofereix l'entorn. Es poden analitzar els següents aspectes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Polítics: sistema de govern, legislació relacionada amb l'àmbit, línies estratègiques de les administracions... ▪ Econòmics: situació del país, subvencions,... ▪ Socials: necessitats, situació dels col·lectius, ... ▪ ... 	<p>Oportunitats: situacions que es donaran o es poden donar en un futur que poden permetre una millora. Es poden analitzar els següents aspectes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Polítics: sistema de govern, legislació relacionada amb l'àmbit, línies estratègiques de les administracions... ▪ Econòmics: situació del país, subvencions,... ▪ Socials: necessitats, situació dels col·lectius, ... ▪ ...

Quadre d'identificació de les fonts de finançament actuals de l'associació

Constatar la dependència econòmica que l'associació pot tenir respecte d'alguna font de finançament i valorar el risc que això pot suposar per l'entitat. Així per exemple, una dependència al 85% d'una subvenció municipal, pot suposar un risc vital per l'entitat si aquesta subvenció desapareix i també una falta d'independència a l'hora de poder opinar o criticar l'actuació d'aquest ajuntament, si fos el cas. Els resultats obtinguts s'haurien de poder valorar per part de l'entitat i treure conclusions.

Fonts de finançament	%	Principals Conceptes
QUOTES SOCIALS		
ADMINISTRACIÓ PÚBLICA		
EMPRESSES		
PARTICULARS		
ALTRES ONL		
ALTRES FONTS		