  

***Formes de gestió del profesional de les Industries culturals i posibilitats en l’ambit laboral***

# *Formes de gestió:*

***L’autoocopació o el treball per compte d’altres (avantatges e inconvenients)***

# *Autoocupació*

## Elecció de la Forma Jurídica. (Esquema)

## Passos de constitució, costos i possada en marxa d’una empresa (esquema)

## Llei de Protecció de Dades

## Necesitat de l’assegurança de responsabilitat civil.

## Fiscalitat peculiar del profesional. . (Cas de Alta sense pagar mensualment el regim de l’autònom)

## Glosari de obligacions formals.

## Informació sobre ajuts i subvencions

## El Pla d’empresa. (Barcelona Activa i Generalitat)

## Pàgines web d’interés

## Anex Societat Limitada Nova Empresa

## Breu explicació sobre el conveni entre SAE i J&R Ass.SL, avantatges per l’alumne.

***Al final dedicarem entre 30 minuts i 1 hora de precs i preguntes***

# *Formes de gestió:*

***L’autoocopació o el treball per compte d’altres***

***(avantatges e inconvenients)***

***Avantatges de les microempreses o empreses d’autoocopació:***

1. ***Diversficació dels nostres ingresos. En el cas de treballar per un altre, aquest es el nostre únic client, en el cas d’autoocupar-se tenim la posibilitat de obtenir múltiples fonts d’ingrés.***
2. ***Més flexibilitat respecte a les oscil.lacions cícliques del mercat, ja que la seva estructura es menys rígida i més petita, el que facilita la seva supervivencia en epoca de “vaques magres”.***
3. ***Tot i que requereixen d’una necessitat d’inversió, que en el cas que ens ocupa, aquesta inversió es pot minimitzar molt.***
4. ***Han de ser més capaces d’ innovar i donar repostes ràpides a noves demandes, ja que la seva característica principal és la voluntat d’asolir una posició en el mercat.***
5. ***Estan disposades a oferir una major adaptabilitat a les necessitats concretes de cada client.***
6. ***Poden gaudir d’un conjunt de costos repercutits inferiors als de la mitjana del sector, tot i mantenir un marge adequat, en el cas que ens ocupa, en poden satisfer només una remuneració de treball i no de capital, per tant es molt menys costosa.***
7. ***Finalment, i com a tret força destacat, la microempresa posibilita una major realització personal dels promotors en potenciar les iniciatives individuals i tendir al màxim desenvolupament de les capacitats professionals dels seus promotors.***

***Evidentment, no tot son avantatges. Sovint les micorempreses també tenen dificultats en el seu procés de creació i barreres a l´hora d’entrar en el mercant, com ara les següents:***

1. ***Els promotors acostumen a tenir una manca de coneixements empresarials, la qual cosa provoca nombrosos errors de gestió en els primers passos de l’empresa, i cada cop es fa més necesaria la preparació prèvia de tipus tècnic i en gestió.***
2. ***El país no té cultura empresarial de planificació prèvia de les accións. S’improvitza sobre la marxa.***
3. ***Hi ha una gran quantitat de tràmnits administratius i burocràtics, dispersos en un seguit d’administracions compretents, que obliguen a asumir uns alts costos inicials de tramitació i desanimen el promotor d’una nova empresa.***
4. ***Es palesa la gran dificultad d’accés al finançament inicial de la inversió, ja que no disposa de garanties suficients per donar satisfacicó a les entitats de crédit.***
5. ***Es troba molt dispersa la informació necesaria per conèixer els diferents sectors económics, així com les mesures de l’Administració per ajudar a la posada en marxa.***
6. ***La percepció generalitzada d’una situació econòmica precària porta, especialment en el cas dels joves, a buscar expectativas de “més seguretat”***
7. ***S’imposen uns alts costos fixos inicials a les empreses de nova creació (seguretat social obligatoria, impostos d’obertura, llicencies, permisos, autoritzacions administratives, ets…)***
8. ***Existencia de força competencia ja establerta, en els sectors més tradicionals, així com competencia en economía submergida.***
9. ***Es frena les persones que, tot i tenir iniciatives, les posponen o les alteren per evitar algunes càrregues econòmiques, socials i administratives de l’emprenedor, que son percebudes com a perjudicis enfront d l’aturat.***

***Fiscalitat peculiar del profesional.***

***El tipus impusitiu de l’ iva a aplicar a les factures emeses es del 18%. (Tot i que aquest impost es el que més exepcions te)***

***Si el dissenyador gràfic es constitueix com a Persona Física o Societat Civil Privada, ha d’entrar en la modalitat de:***

***“ESTIMACIÓ DIRECTA SIMPLIFICADA”; això vol dir que la seva manera d’actuar sería la següent:***

* 1. ***Quan treballa per un particular hauría de fer un rebut o factura en el que ha de tenir en compta que, tot i que el client no ho demani, el dissenyador gràficl ha de separar del que cobra del seu client, l’iva, i aquest tribut, declararl’ho en la declaració trimestral corresponent.***
  2. ***Quan treballa per una empresa, ha de fer una factura oficial, i a més a més, degut a que la seva activitat es profesional, ha de retenir en factura, un 7% en el cas dels dos primers anys d’alta, i un 15% a partir del segon any.***

***En el cas que es constitueixi com empresa, ja entraríem en la fiscalitat, igual per totes les empreses mercantils, amb la diferència del tipus impusitiu de l’iva, que seguéis sent el 18%.***

***De totes maneres, es important destacar que la fiscalitat, avui en dia, cada vegada es més particular; es a dir que cada cas s’ha d’estudiar per separat.***

Jaume Ribas & Associats

Jaume Ribas del Valle

C.1501 APTTC

Pèrit Judicial Tributari Comptable

Soci Numerari 4826 AECA

Membre de la Eurpean Accounting Ass.

Prof.Consultor Validado CIDEM i SDE ICIC GenCat