

Benvolgut/da,

Enviem aquest correu per un tema important que moltes vegades és tabú. Sí, **avui toca parlar de pasta!** (també coneguda com calés, diners, molla)

En els informes **trimestrals econòmics ja compartim els indicadors financers** claus per entendre l'economia de La Feixa. Som conscients que és possible que molta gent no els hagi llegit o bé no s'hagi aturat a analitzar-ho amb detall. És per això que et **volem parlar de quina és la situació econòmica de La Feixa**. Intentarem parlar clar i català!

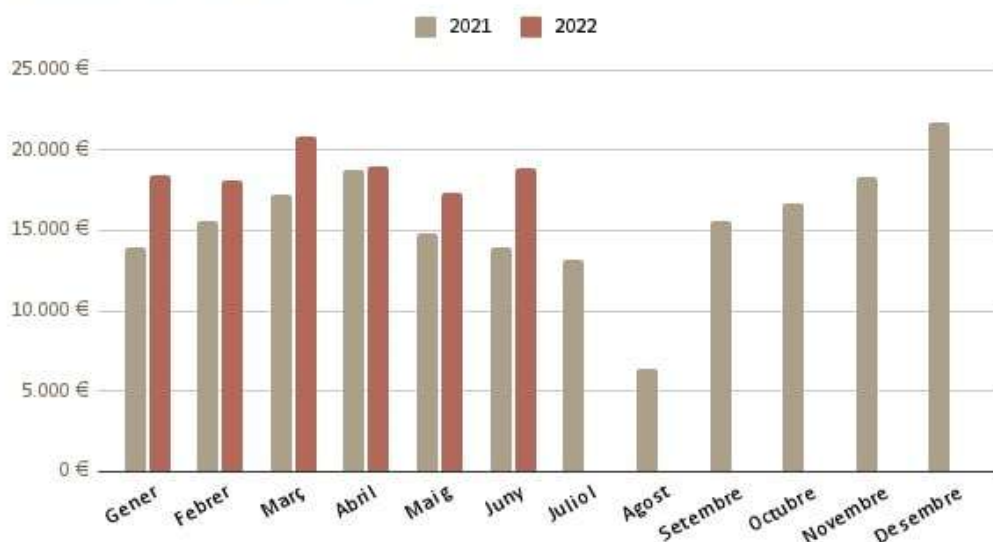
A continuació et presentem les **QUATRE** CLAUS ECONÒMIQUES de La Feixa i les **TRES** PROPOSTES PER A LES SÒCIES, BENEFICIÀRIES I ENTORN SOCIAL DE LA FEIXA.

## 1. Les vendes mensuals segueixen creixent a bon ritme, però encara no hem arribat a l'objectiu òptim de facturació

Com pots veure en aquest gràfic, cada mes que passa les vendes s'incrementen i la tendència és clarament positiva. Així i tot, **seguim sense arribar als 1.000 € diaris de vendes que farien de La Feixa un projecte econòmicament viable**. Estem molt a prop, ja que els darrers mesos hem tingut unes vendes diàries mitjanes de més de 900€. Això vol dir que **si cada dia venguéssim 100 o 200 euros més, ja arribaríem a l'objectiu de vendes mensuals**.

*Exemple: només que cadascuna de les 200 sòcies consumís un euro més al dia ja ho tindríem. Per exemple, comprar un dia el pa, un altre un suc, l'altre una mica de fruita per berenar o fer el cafè amb unes galetes seria suficient. Cada petita compra compta!*

Evució de les vendes



## 2. La despesa mitjana mensual per sòcia és de 118€, quan vam preveure que seria de 200€

Abans d'obrir la botiga vam fer una pla de viabilitat econòmica que aparentment era molt senzill. **Vam preveure que si 120 unitats de consum consumien de mitjana 200 € mensuals, tindríem unes vendes de 24.000 € al mes**. Amb aquests números, el projecte era econòmicament viable. Molt fàcil, oi? **La realitat, però, no està sent així**. Si bé és cert que 130 sòcies compren mensualment a La Feixa, actualment

només el 18% sòcies consumeixen més de 200 € al mes. El 50% de les sòcies consumeixen entre 51 i 200 € al mes i el 32% de les sòcies consumeixen entre 1 € i 50 € al mes.

Per aconseguir que La Feixa sigui un projecte econòmicament viable, **hauríem d'incrementar mensualment les vendes uns 4.000 €, sigui entre 20, 50 o 100 sòcies.**

*Exemple: només que 40 sòcies incrementessin el consum mensual en 100 € ja arribaríem a la viabilitat econòmica. O només que 20 noves famílies consumissin 200 € al mes, també arribaríem a l'objectiu.*

---

### **3. Necessitem 7.000 € per fer front a despeses corrents**

Com hem detallat en els dos punts anteriors, la tendència de vendes és positiva i **tot ens fa pensar que només és qüestió de mesos que arribem a la facturació òptima mensual.** Però com també hem explicat, en els darrers mesos no hem arribat encara a la xifra de vendes ideal. Això vol dir que **cada mes que passa, La Feixa acumula pèrdues que ara mateix han provocat una tensió de caixa** (falta de liquiditat) que ens impedeix fer front a despeses corrents. Per poder fer front a despeses immediates com els salaris de les treballadores, el lloguer i el retorn del préstec necessitem urgentment 7.000 €.

Insistim, la tendència a mitjà i llarg termini és positiva i esperançadora, no obstant a això, a curt termini ara mateix necessitem fer front a despeses i **necessitem aquesta liquiditat de manera urgent. Tenim el convenciment que arribarem molt aviat a les vendes òptimes, però fins que no hi arribem, hem de trobar solucions per fer front a les despeses corrents del dia a dia.**

---

### **4. Els mesos d'estiu les vendes baixen (i al setembre pugen)**

Tal com va passar l'any passat i acostuma a passar en els supermercats, **els mesos de juny, juliol i agost les vendes baixen significativament**, ja que molta gent marxa de vacances o fa més consum en restaurants i terrasses. Tot i que aquest mes de juny hem venut un 25% més que el juny del 2021, preveiem que **el mes de juliol i agost les vendes baixaran i, en conseqüència, seran dos mesos que acumulem més pèrdua.** És per això que necessitem que entre totes les sòcies avancem d'alguna manera o altre aquests 7.000 € que ens permetran fer front a les obligacions financeres.

**La bona notícia és que al setembre les vendes acostumen a pujar molt.** I si es compleixen les previsions, la tendència a l'alça de les vendes de setembre, octubre, novembre i desembre **és possible que abans de Nadal ja haguem arribat a la facturació mensual òptima** que ens permeti tenir una liquiditat suficient per fer front a les despeses normals de la cooperativa.

## **QUÈ PUC JO FER AJUDAR A FER FRONT A AQUESTA URGÈNCIA DE 7.000 €?**

A continuació et fem **una sèrie de propostes per tal que entre les 200 sòcies, les 80 beneficiàries i tot l'entorn social de La Feixa aconseguim avançar aquests 7.000 €** que ens permetran fer front a despeses ordinàries urgents i passar un estiu sense estressos de caixa.

## PROPOSTA A:

**FONS DE CONSUM:** Si habitualment ja consumeixes a La Feixa, et convidem a que **facis un avançament de diners en concepte de consum. Com s'ha de fer?** Només cal que facis una transferència de l'import que vulguis avançar a La Feixa, i quan vinguis a botiga i facis la compra, ho descomptarem d'aquest avançament. Així La Feixa obté aquests diners que ara mateix necessita i tu en les properes compres te n'oblides de pagar. Així de fàcil.

*Exemple: només que 14 sòcies avancem 500 € en consum ja haurem arribat als 7.000 €. Si només et va bé avançar-ne 200 € o 300 €, també anirà molt bé. I si en pots avançar 1.000 €, genial!*

**Com ho he de fer? Tens dues opcions:**

- 1) fer una transferència al compte corrent de La Feixa de Caixa Enginyers (ES80 3025 0025 2214 0002 5625) amb el concepte: NOM SOCI + FONS DE CONSUM o
- 2) pots venir a la botiga i fer-ho en efectiu.

## PROPOSTA B:

**FES (MÉS) CONSUM A LA FEIXA:** Sabem que el canvi d'hàbits porta temps i que les rutines ens dificulten accelerar canvis que en agradaria fer d'un dia per l'altre. Ara que La Feixa necessita vendre més, **et demanem que acceleris aquest canvi d'hàbits.** És estiu i és un bon moment! Sabem que els hàbits de consum són molt singulars. Així i tot et convidem a que vinguis a La Feixa i ajudis a fer aquest projecte viable.

*Exemple: vine a La Feixa a comprar tot el que és a granel (pots avançar i fer la compra de llegums, de fruits secs, de cereals, llavors, oli o sabons). Són productes que no es fan malbé, i a part d'això, la seva qualitat és excel·lent. Vine a provar-los! **No cal que vinguis a La Feixa a comprar-ho tot, però sí que és important que vinguis a fer una mica de consum.** Amb 100€ pots comprar les llegums, les llavors i els cereals dels propers 3-4 mesos (2 kg de cigrons, 2kg de lleties, 2kg de civada, 1 kg de llavors, etc...). Ho guardes bé a casa i ja te n'oblides fins a la tardor!*

## PROPOSTA C:

**FES UNA APORTACIÓ SOLIDÀRIA:** Pots fer una aportació solidària al projecte (mensual, trimestral o puntual). La solidaritat és també una manera de sostenir els projectes, sobretot en moments inicials com La Feixa (només fa un any i mig que la botiga va obrir).

Si vols activar una aportació trimestral, mensual o puntual, només cal que enviïs un correu a [economia@lafeixa.cat](mailto:economia@lafeixa.cat) i ho facis saber. La solidaritat és la nostra millor arma!

---

## PROPERES ACCIONS PER INCREMENTAR VENDES I ARRIBAR A LA FACTURACIÓ ÒPTIMA MENSUAL

**Ja hem explicat el que és urgent.** Tot i això continuem treballant en les coses importants que permetran que La Feixa sigui un projecte econòmicament sostenible com més aviat millor. És per això que en els pròxims mesos tenim previst:

- A. **Tenir més varietat de productes a la botiga.** El cercle de productes està fent feina per tal que hi hagi encara més tipus de productes de diferents categories.
  
- B. **Arribar a grups de consum del Maresme.** Som conscients que hi ha alguns petits grups de consum de diferents municipis que els hi agradaria poder disposar de producte ecològic, de proximitat, de qualitat i cooperatiu. És per això que els contactarem perquè puguin aprofitar l'estructura existent de La Feixa.
  
- C. **Continuar fent campanyes per tal que noves persones consumidores s'incorporin** a la cooperativa. Volem que més persones es facin sòcies i participin d'un consum transformador.
  
- D. **També tenim previst contactar amb menjadors escolars, restaurants i altres entitats de la comarca** perquè es passin al consum ecològic, de proximitat, cooperatiu i sense ànim de lucre.
  
- E. **El cercle de transformació i cultura continuarà treballant amb l'objectiu que La Feixa sigui un espai que transcendeixi la botiga.** Continuarem fent activitats: concerts, projeccions de documentals, presentacions de llibres, fires de proveïdors, menjars populars... En cada activitat que fem generem consum i aquest permet consolidar el projecte.
  
- F. **Estem treballant per sol·licitar una subvenció per activar la botiga online** i que així tothom pugui comprar fàcilment des de casa.

Ja veus, són moltes les accions que **estem duent a terme per tal que la viabilitat econòmica de La Feixa sigui una realitat aviat.** Estem convençudes que aquesta estratègia funcionarà i que no caldrà fer ús de mesures menys agradables com podria ser una derrama entre totes les sòcies per fer front a despeses ordinàries.

---

UNA DARRERA COSA I ACABEM.

Abans de marxar només et demanem una cosa. Si estàs convençuda de la importància que projectes com la Feixa existeixin, et demanem **que parlis de La Feixa als teus amics, a la teva família, als teus companys de feina...** Cada acció suma, i com hem vist, estem molt a prop de fer de La Feixa un projecte 100% sostenible. Ens falta molt poc, i és per això que comptem amb tu!

TRANSFORMEM EL CONSUM!