

DOCUMENTOS AUTONOMÍA SUR
08/OCTUBRE 2016

Guía para la gestión de una entidad de economía social transformadora

Claves económicas de las entidades de Economía social transformadora: la viabilidad económica, las obligaciones con organismos estatales y la financiación

AUTONOMÍA 
COOPERATIVA ANDALUZA · ASESORÍA LEGAL, ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS Y PROYECTOS DE ECONOMÍA SOCIAL

Autonomía Sur, Cooperativa Andaluza de Interés Social, la componen personas especializadas en diversas disciplinas sociales (abogados, economistas, etc.). Desde 2005 realiza estudios socioeconómicos, asesora a organizaciones sindicales, colectivos sociales y personas, así como impulsa y gestiona entidades de economía social. No realiza trabajos para personas u organizaciones que puedan ser contradictorios con sus objetivos, basados en la búsqueda de la mejora de las condiciones de vida de las clases populares y trabajadoras andaluzas.

En este documento se va a entender Economía social transformadora al conjunto de iniciativas que pretenden caminar hacia un sistema socioeconómico alternativo; que se dirigen hacia una Economía del “trabajo emancipado”; que huye del control del poder político y económico y apuesta por generar unidades económicas de producción de bienes y servicios radicalmente democráticas, autónomas y sostenibles; que impulsa el control colectivo del excedente; que impulsa un consumo crítico, unas finanzas éticas y una distribución justa. En definitiva unas prácticas coherentes con la creación de otra economía no capitalista.

La Economía social transformadora englobaría al conjunto de iniciativas económicas alternativas, legales y ilegales, que investigan y trabajan en nuevas formas de vivir y satisfacer las necesidades económicas de modo distinto al que ofrece la lógica capitalista. Este tipo de experiencias están regidas por valores alternativos a los existentes en la realidad económica y empresarial capitalista convencional, es decir, se guía por ideas y valores como la propiedad común, la cooperación, la democracia, la equidad, el compromiso social o la sostenibilidad. Se trata de unidades económicas cuyos principios están basados en el apoyo mutuo y la cooperación, frente a la competencia y al lucro.

Al igual que las empresas convencionales o entidades no transformadoras de Economía social, estas entidades deben cumplir con unos criterios de viabilidad económica, así como unas obligaciones con los organismos estatales.

1. LA VIABILIDAD ECONÓMICA DE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL Y TRANSFORMADORA

Un proyecto será viable en el momento en que con recursos propios es capaz de hacer frente a todas sus deudas u obligaciones. Ahora bien, la viabilidad económica de un proyecto tiene sentido estudiarla para un tiempo concreto o intervalo del mismo. Ninguna entidad es viable de manera indefinida. Por tanto, hay que contemplarla como objetivo pues todas y cada una

de las decisiones de un proyecto de Economía social y transformadora afectarán en mayor medida a esa viabilidad y condicionarán su futuro.

Es necesario distinguir diferentes objetivos y nivel de asunción de riesgos en función de la etapa en la que se encuentre el proyecto. Se va a tener en cuenta dos etapas: al inicio del proyecto y en el ejercicio de la actividad.

2

AL INICIO DEL PROYECTO

Antes de iniciar cualquier tipo de actividad económica se deben estimar los gastos e ingresos (volumen de venta). Lo más complicado, como parece lógico, es prever el volumen de venta. Por tanto es más cómodo y factible comenzar por estimar los gastos que se deben asumir en un periodo temporal concreto: a) los gastos iniciales de inversión (obra de adecuación del local, compra de maquinaria, etc.), que conformará el “activo fijo” o “activo no corriente”; b) los gastos o costes fijos (alquiler, nóminas y seguridad social, energía, etc.), que se definen como los que siempre se van a tener, con independencia de los ingresos; c) los costes variables sí están relacionados directamente con los ingresos o ventas.

Una vez realizada esta estimación se podrá tener un objetivo de venta mínimo para que el proyecto sea viable. Si, por ejemplo, durante un año los gastos van a ser de 10.000 euros, es imprescindible partir de la premisa que es preciso ingresar como mínimo esa cantidad.

Hay que tener en cuenta que al inicio de cualquier proyecto la incertidumbre es máxima, por lo que toda proyección de éxito es muy incierta y casi cualquier decisión se fundamenta en hipótesis. Ante esto lo que cabe hacer es reducir al máximo dicha incertidumbre. Se trata de cuantificar y contrastar los recursos con los que se cuenta frente a los que son necesarios para la ejecución del proyecto.

Posteriormente hay que analizar los factores socioeconómicos que intervienen en el proyecto. Algunos de los elementos siguientes deben ser contemplados como posibles agentes condicionantes de la posibilidad de generar mayores o menores ingresos y costes: perfil de clientes a los que va destinado el producto o servicio; características de los consumidores

(temporalidad, capacidad adquisitiva, etc.); estacionalidad del producto o servicio; contexto sociopolítico del territorio.

Una vez se ha determinado aquellos recursos con los que se cuenta, y por tanto el nivel de riesgo que se está dispuesto a asumir, es necesario trasladarlo a la herramienta denominada “presupuesto de inversión”. Éste debe de ser el elemento sobre el que puedan verse todos los costes en los que se incurren hasta que se produce la primera venta. Lógicamente, al hablar de estimaciones, es preciso ser flexibles para asumir la posibilidad de desviaciones en algunas de las partidas de dicho presupuesto, por lo que es importante hacer, digamos, varias tipologías: presupuesto óptimo, presupuesto regular y presupuesto de máximos.

Para estudiar la viabilidad económica en esta fase de inicio es necesario dar respuesta a las siguientes preguntas: a) ¿qué se ofrece?, ¿a qué se dedica la entidad?; b) ¿a quién va dirigido?; ¿por qué hay gente que va a demandar nuestro bien o servicio?; ¿cuál es el proceso productivo y comercial?; ¿es viable el proyecto?

EN EL EJERCICIO DE SU ACTIVIDAD

Una vez iniciada la actividad es muy relevante establecer medidas que sirvan para analizar y controlar el estado económico-financiero de la entidad. Una vez ejecutada la inversión, realizada la primera venta y puesto en marcha el proyecto es necesario continuar analizando la viabilidad del proyecto. Para ello es necesario medir si con los recursos existen es posible afrontar las obligaciones. Para ello se hace uso de las “cuentas anuales” y en particular del “balance de situación”.

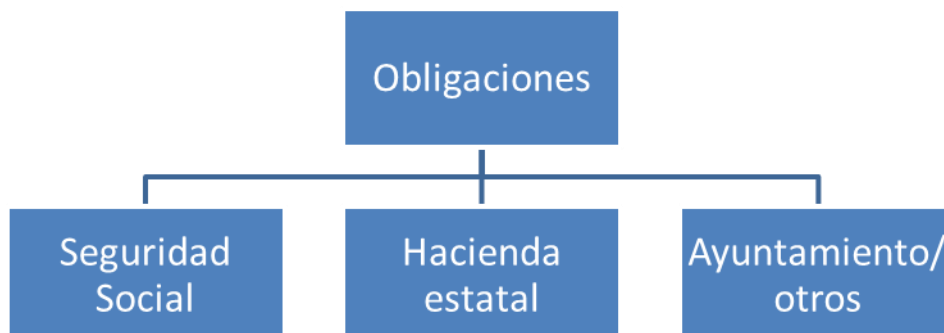
El balance de situación debe reflejar toda la realidad económica del proyecto. A través del mismo se debe obtener la información relevante. El balance de situación está compuesto por los siguientes elementos (masas económicas): 1) el Activo (A) o recursos controlados económicamente con los que se cuenta para el desarrollo de la actividad y generar ingresos en el futuro; 2) el Pasivo (P) u obligaciones y recursos ajenos con los que se desarrolla la actividad; 3) el Patrimonio Neto (PN), es decir, los elementos que conforman el patrimonio

generado por el proyecto, que van desde las aportaciones iniciales hasta los resultados generados posteriormente.

La entidad es económicamente viable si se producen algunas de estas situaciones: 1) la suma de los recursos aportados por los socios más aquellos generados por la propia actividad permite afrontar todas las obligaciones de pago presentes ($A + PN \geq P$); 2) con los recursos actuales que genera la actividad es posible cumplir con las obligaciones sin que el patrimonio generado se vea alterado ($A \geq P$); 3) se es capaz con el patrimonio de afrontar obligaciones de pago con terceros ($PN \geq P$).

2. LAS OBLIGACIONES CON LOS DIVERSOS ORGANISMOS ESTATALES

En el mismo momento en que la entidad, sea asociación, cooperativa, empresa de inserción o fundación, se da de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), comienzan las obligaciones con diversos organismos públicos, los principales son los indicados en el esquema (cada uno independiente). En función de la actividad económica desarrollada pueden existir obligaciones con otros organismos (no aglutinados en estos tres bloques).



2.1. OBLIGACIONES CON LOS ORGANISMOS LOCALES Y AUTONÓMICOS

En principio, es necesario recabar la máxima información posible sobre las obligaciones que se deben cumplir, las licencias que se deben obtener, para desarrollar conforme a la normativa la actividad económica elegida. En función de esta última será preciso obtener licencias de apertura por parte del Ayuntamiento (por ejemplo en caso de la apertura de un bar), realizar la inscripción en un registro sanitario de la Junta de Andalucía (por ejemplo si se desea poner en marcha una fábrica de aceite), etc.

Es independiente la forma jurídica que escojamos a la hora de cumplir las obligaciones fiscales, es decir, aquí lo que prevalece es la actividad económica. Da igual que seamos asociación, cooperativa o fundación, en el momento que nos damos de alta en la actividad económica. Por ejemplo, al darse de alta en actividad económica como “elaboración de aceite de oliva” da lo mismo que seamos una asociación, cooperativa, empresa de inserción o fundación. Las obligaciones a cumplir serán las mismas para todas.

2.2. OBLIGACIONES CON LA AGENCIA TRIBUTARIA

En el momento en que cualquier entidad con personalidad jurídica, sea asociación, cooperativa, empresa de inserción o fundación ejercite la actividad empresarial, o lo que es lo mismo, se dé de alta en una actividad económica nacen una serie de diversas obligaciones fiscales con la Agencia Estatal Tributaria. Existen múltiples y diversos tipos de obligaciones a cumplir con la agencia tributaria, dependiendo del tipo de actividad económica que desarrolle nuestra entidad y de otras variables, como puede ser el tamaño, volumen de facturación, exportación, etc. que tenga la entidad. Si nuestra asociación o cooperativa se dedica a la elaboración de cervezas artesanas tiene unas obligaciones fiscales que una asociación, cooperativa que se dedique a la enseñanza no tiene, como por ejemplo el pago de impuestos especiales por la elaboración de bebidas alcohólicas.

Las obligaciones tributarias más frecuentes que tienen que cumplir toda forma jurídica que se de alta en actividades económicas, ya sea asociación, cooperativa, empresa de inserción o fundación las podemos resumir en las siguientes:

A) IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)

Es un impuesto que se liquida trimestralmente. No existe particularidad alguna por el hecho de realizar la actividad económica por medio de este tipo de entidades. Será, por tanto, la propia actividad económica desarrollada la que condicionará el comportamiento del IVA en las diferentes operaciones, recayendo en cualquier caso el peso del impuesto sobre el consumidor final y no sobre las entidades (salvo alguna excepción). Es decir, el IVA no es un gasto para la entidad sino para el consumidor final.

6

LIQUIDACION IVA = IVA REPERCUTIDO – IVA SOPORTADO

En toda operación de venta o prestación de servicios realizada se debe repercutir un IVA en la factura.

Ejemplo gestión IVA

La entidad sólo ha emitido una factura de venta en un trimestre cuyo desglose es el siguiente:

Factura venta nº1

- Base imponible: 1.100 €

- IVA 21 %: 231 €

TOTAL FACTURA VENTA: 1.331 €

La entidad ingresa 1.100 euros cuando realmente ha cobrado 1.231 €. Esos 231 corresponde al IVA REPERCUTIDO.

En toda operación de compra o de recepción de servicios existe un IVA soportado. Es decir, la entidad también recibe facturas al hacer compras y el IVA soportado en esas compras resta al IVA repercutido a la hora de liquidar trimestralmente el impuesto. Es decir, siguiendo con el ejemplo anterior, si nosotros hemos realizado una compra cuyo desglose es el siguiente:

Factura de compra nº 123.

Base imponible: 500 €

IVA 21%: 105 €

TOTAL FACTURA COMPRA: 605 €

El gasto ha sido de 500 € aunque realmente el desembolso ha sido de 605 €. Estos 105 € de IVA que soportado por la entidad se resta a la cantidad de IVA repercutido. El modelo de liquidación de IVA del trimestre quedaría de la siguiente manera:

LIQUIDACION = 231 € - 105 € = 126 € a pagar.

B) IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

Las entidades de economía social no son sujetos pasivos de dicho impuesto, aunque tienen obligaciones documentales y de liquidación sobre el mismo. Fundamentalmente son las siguientes: depositarios de las retenciones aplicados por el trabajo personal y profesional (modelo 111); depositarios de las retenciones practicadas sobre los rendimientos provenientes de capital inmobiliario (modelo 115); y los correspondientes resúmenes anuales del ejercicio en cuestión sobre los rendimientos anteriores (Modelos 190 y 180 respectivamente). Es decir, las entidades se deben encargar de retener y depositar en la Agencia Tributaria parte de lo que perciben las personas asalariadas (del 0 al 38%), arrendadoras (19%) o profesionales (7 o 15%) en concepto de IRPF. El porcentaje de retención es variable.

C) IMPUESTO DE SOCIEDADES

Este impuesto grava el beneficio y es el único que sí es considerado como gasto. Regulado por la Ley 27/2014, el Impuesto sobre Sociedades (IS) es un tributo de carácter directo y naturaleza personal que grava la renta de las sociedades y demás entidades jurídicas. Cualquier asociación, cooperativa, empresa de inserción o fundación que desarrolle una actividad económica está obligado a presentar el Impuesto de Sociedades. Este impuesto grava las rentas obtenidas como resultado de la actividad empresarial. Es decir, sigue de manera simplificada la siguiente estructura:

$$\text{INGRESOS} - \text{GASTOS} = \text{RENDIMIENTO NETO}$$

Dicho rendimiento neto posteriormente se somete a una serie de deducciones, bonificaciones o compensaciones en función de las particularidades de las entidades jurídicas o del propio desarrollo del ejercicio. Una vez culminado el esquema general del impuesto, se aplica el tipo de gravamen. Se trata fundamentalmente del porcentaje de impuesto que se aplicará a la sociedad en cuestión en función de su tipología jurídica. Por tanto, dicho tipo de gravamen es un elemento importante a tener en cuenta desde el momento de la elección de la forma jurídica sobre la que vamos a desarrollar nuestra actividad económica.

En general el tipo de gravamen es el 25 % con independencia de la forma jurídica que tengamos, es decir, con independencia de que seamos asociación, cooperativa, empresa de inserción o fundación.

Ahora bien, como hemos comentado anteriormente, este tipo impositivo puede variar en función de las características que tenga nuestra entidad. Por ejemplo:

- Si somos una entidad de reciente creación, el primer año que tributemos en el impuesto de sociedades, siempre que demos beneficios, lo haremos al 15 %.
- Si fuéramos una cooperativa reconocida como especialmente protegida, son tipos de cooperativas que tienen que cumplir una serie de condiciones que articula la Ley 11/2011 de Sociedades Cooperativas andaluzas, tributaríamos al 20 %.
- Si fuéramos entidades sin fines lucrativos que cumplimos la Ley 49/2002 tributaríamos al 10 %. Es interesante que nos paremos un poco en esta Ley 49/2002. Una de las características más importantes para que una entidad se acoja a esta ley, es que la entidad sea reconocida de utilidad pública. La “declaración de utilidad pública” es un procedimiento administrativo mediante el cual el Ministerio de Interior, u órgano competente autonómico, reconoce a las asociaciones el cumplimiento de fines de interés general, si cumplen ciertos requisitos, tales como rendición de cuentas, carácter no lucrativo, etc... Es un procedimiento en cierta medida algo costoso para entidades que están iniciando su actividad empresarial, ya que tienen que someter sus cuentas a auditorías externas y otros procedimientos impensables para entidades con muchos recursos sociales pero pocos recursos económicos para alcanzar dicha condición.

2.3. OBLIGACIONES CON LA SEGURIDAD SOCIAL

Toda actividad económica debe estar amparada por una relación laboral, con independencia de la forma jurídica seleccionada para la entidad. La cotización estará en función del régimen de la seguridad social a la que se acoja la entidad, siendo los principales el régimen general, régimen especial de trabajadores autónomos, régimen agrario o el régimen de artistas. Es muy relevante elegir bien el régimen en el que se desea cotizar, pues los costes laborales y de seguridad social suponen normalmente entre el 60 y el 70% de los gastos corrientes de una entidad de economía social.

En el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) la persona trabajadora cotiza por una base mínima de cotización de 893,10 €/mes, con independencia de las horas que trabaje y sobre esa base paga una cuota mínima a la seguridad social de 267,03 €.

Por su parte las bases mínimas de cotización en el régimen general están marcadas en los convenios colectivos. En función de la base de cotización hay que analizar dos costes distintos: uno, el coste que asume la entidad colectivamente (se puede calcular de manera aproximada aplicando sobre la base de cotización el 32%); dos, el asumido individualmente por cada persona trabajadora y que la entidad le retiene de la nómina (se puede calcular aproximadamente aplicando al salario base el 7%).

Empleo costes de seguridad social

Tres personas valoran crear una cooperativa de trabajo cuya actividad económica es la de Bar. A la hora de analizar los costes nos encontramos con dos alternativas, a sabiendas que las cooperativas tienen que aguantar 5 años con el régimen que elijan al principio:

1. Autónomos: Somos 3 socios. Al final de cada mes, pagaremos a la S. Social $267 € * 3 = 801 €$. Si cumplimos con los requisitos de bonificación que oferta el gobierno, esta cuota puede bajar los 6 primeros meses a 50€ por lo que pagaríamos al final del mes 150 € por los 3.

2. Régimen general: Imaginemos que los sindicatos acordaron con la patronal fijar una base mínima de cotización para un trabajador del mundo de la hostelería por una jornada completa de 40h semanales, una base de 1.000 €. Los costes aproximados serían los siguientes: a) Coste de la Empresa: $1000 € * 32 \% * 3$ trabajadores = 960 €; Coste del trabajador: $1000 € * 7 \% * 3$ Trabajadores = 210 €.

Al final de cada mes la EST tendrá que ingresar en la seguridad Social 1.170 €. Hay que aclarar también que estamos considerando jornadas completas de trabajo (40 horas). Si los trabajadores no están desarrollando jornadas completas que ajusten de manera proporcional las horas de trabajo a su bases salarial. Es decir 1000 € por 40 h si con 20h se cotiza por 500 € y ese 32 % y 7 % se calcula sobre 500 €.

¿Qué es más Barato? En términos económicos el Autónomo. Pero en términos laborales el Régimen general si lugar a dudas al disponer de derecho desempleo, base de cotización más elevada, etc.

3. LA FINANCIACIÓN DE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL TRANSFORMADORA

10

Como norma general, las entidades de economía social no suelen contar con los recursos propios suficientes para iniciar la actividad. La determinación efectiva de las necesidades de financiación del proyecto, así como la búsqueda de dicha financiación y la elección de la tipología que mejor se adapte a las necesidades reales del proyecto, es una de las fases más importantes.

Algunos de los recursos financieros a los que las entidades de economía social transformadora pueden tener acceso son los siguientes. En primer lugar el capital o recursos propios aportados por los socios de la entidad destinados a la creación y al buen funcionamiento de la entidad. Se denomina autofinanciación a la financiación mediante aquellos recursos que ha generado la entidad por el propio desarrollo de la actividad cooperativizada. Es, por tanto, la financiación más conveniente en términos de exigibilidad por terceros y por coste de financiación. Por otro lado, los préstamos por terceros ajenos a la empresa. En este caso se pacta una determinada retribución en forma de interés. A partir de ahí se establece una cuota y de un plan/programa de devolución del mismo.

Respecto a la financiación pública (ayudas y subvenciones), hay que tener muy en cuenta que, como norma general, está condicionada a la aplicación de un fin concreto que se detallará al inicio de la solicitud en cuestión. Se genera, por tanto, una obligación con la administración correspondiente pudiendo, en último caso, ejecutar una solicitud de reintegro de los fondos subvencionados.

En las operaciones de financiación hay un elemento a considerar que es fundamental: la elección de la cantidad óptima de financiación. Por otra parte, a la hora de estudiar la financiación ajena debemos de contemplar igualmente los siguientes elementos: el plazo de amortización o periodo estimado en el que se va a devolver la financiación e intereses; el coste o tipo de interés al que vamos a pagar dicha financiación más todos los elementos accesorios

(comisiones, formalización, notaría, cancelación, etc.); las garantías exigidas (patrimoniales, personales, mixtas).

FINANCIACIÓN ALTERNATIVA: COOP57

¿Qué es Coop 57? Coop57 es una cooperativa de servicios financieros que promueve el ahorro ético y destina sus recursos a dar préstamos a proyectos de economía social y solidaria. Es una entidad gestionada por su base social: las entidades de economía social y solidaria que forman parte de Coop57 (y que son las que utilizan sus servicios financieros) y las personas y entidades que depositan sus ahorros en Coop57. El objetivo de Coop57 es prestar servicios financieros a sus socios. Más info: <http://www.coop57.coop/>