

EL COMPONENT SOLIDARI I EL RESULTAT EN LES ENTITATS ECONÒMIQUES PRIVADES

© del text: l'autor, 2003

© de l'edició: Universitat de les Illes Balears, 2003

Coberta: Jaume Falconer

Edició: Universitat de les Illes Balears. Servei de Publicacions i Intercanvi Científic.
Cas Jai. Campus universitari. Cra. de Valldemossa, km 7.5. 07122 Palma (Balears)

Impressió: JORVICH, SL. Gremi Forners, 13. Polígon Son Castelló. 07009 Palma

DL: PM 2466-2003

EL COMPONENT SOLIDARI I EL RESULTAT EN LES ENTITATS ECONÒMIQUES PRIVADES

1. INTRODUCCIÓ

El sistema econòmic mundial ha assistit, sobretot durant els últims vint anys, a la proliferació d'un determinat tipus d'entitats privades. Organitzades sota diferents formes jurídiques (societats mercantils, cooperatives, fundacions, associacions, etc.), es desenvolupen en sectors d'activitat diversos, tenen comportaments diferents davant el mercat, unes transmeten béns i altres serveis, unes els cobren i altres no, unes admeten la possibilitat de lucre, altres no. N'hi ha que tenen en comú, amb l'empresa privada lucrativa tradicional, l'ús de fórmules de gestió empresarial, cosa que fa que siguin tractades i valuades com a tals, utilitzant els mateixos indicadors. D'altres comparteixen, com a entitats privades no lucratives, l'existència d'una finalitat social, encara que les actuacions per aconseguir-ho, el seu entorn o els seus destinataris puguin ser diferents.

Es tracta, en definitiva, d'organitzacions que, tot i ser diferents entre si, tenen unes característiques pròpies en les quals s'ha detectat cert comportament homogeni, un fil conductor comú que, segons la nostra opinió, les uneix i les fa mereixedores d'una atenció especial. Característiques relacionades amb la seva finalitat social, la destinació dels possibles excedents econòmics, els subjectes beneficiaris del seu producte o servei, el tipus de mercat

en què actuen, etc., són les que s'han pres com a referència en aquest treball, ja que són les que, mantenint una terminologia comuna en uns casos o similar en altres, poden tenir significats diferents, o aquelles en què, prenent com a base una mateixa magnitud, és possible aplicar-hi interpretacions diferents.

Per estudiar-les començarem fent referència a la situació econòmica mundial, la diferència abismal entre els països rics i els pobres. Seguidament s'estudiaran les entitats econòmiques privades, prenent com a referència l'ànim de lucre, per descriure finalment les característiques més rellevants de les entitats que entenem que tenen un comportament marcadament solidari, és a dir, les ONG i les entitats de l'economia solidària. En el seu desenvolupament es dedicarà especial atenció a la interpretació del resultat i al comportament solidari en el seu procés productiu.

2. ECONOMIA I SOLIDARITAT

Durant bona part del segle ^{xx} el pensament econòmic i la política econòmica es debatien entre dos grans blocs: els països d'economia marxista (planificació) i els països de l'anomenada economia capitalista (mercat), si bé en la realitat hi havia (i hi ha) un gran nombre de països que es trobaven en una posició intermèdia, de manera que hi ha un ventall bastant ampli de països que intenten conjugar el mercat lliure amb la planificació o l'intervencionisme en alguns sectors.

Els darrers anys hem acudit al fracàs en la pràctica de l'aplicació de l'economia purament centralitzada i a la supervivència de les polítiques econòmiques capitalistes o neocapitalistes, les quals tenen com a actor rellevant el mercat, encara que amb la intervenció de l'Estat, en més o menys mesura, segons el model seguit o les circumstàncies.

Una de les posicions econòmiques més acceptades és la del neoliberalisme, els defensors del qual ofereixen com a recepta única per a l'economia mundial la liberalització del mercat i, en conseqüència, la liberalització de l'economia.

Nosaltres som lluny d'aquesta posició, ja que si bé acceptam que avui en dia l'economia de mercat és la que ha triomfat i que, d'altra banda, genera riquesa i benestar social, també és igual de cert que aquesta riquesa i benestar es distribueix de manera desigual entre els països i les persones que hi

pertanyen. Ens sembla evident que cal treballar en la cerca de solucions a les conseqüències perverses de l'economia de mercat en dues direccions: la intervenció dels poders públics i la conscienciació dels ciutadans dels països desenvolupats.

Els darrers temps la diferència entre els països rics (denominats del Nord) i els pobres (denominats del Sud o Tercer Món), lluny de reduir-se, s'ha anat incrementant. És evident l'existència d'un desequilibri accentuat entre els països del Nord i els països del Sud, tant en el repartiment de la riquesa com en el consum.

Els estudis històrics¹ evidencien el progrés obtingut per la consolidació de l'economia de mercat des de principis del segle XIX, però alhora es confirma el diferent comportament d'aquest progrés en les diferents parts del món i s'incrementen els nivells de desigualtat.

Tots els indicadors econòmics revelen que la desigualtat s'ha anat incrementant entre els països des de mitjan segle XIX fins a l'actualitat.² A mode d'exemple, recordem³ que actualment un 20% de la població del planeta té el 85% de la renda mundial. D'altra banda, hi ha un altre 20% que en té l'1,4%. Aquest 20% més pobre, l'any 1900 tenia un 3% de la renda. D'altra banda, el 23% de la població (que es troba als països del Nord) consumeix el 80% dels béns, mentre que el 77% (població de països del Sud) en consumeix el 20% restant. A més, aquests nivells de consum excessius ocasionen un fort impacte sobre el medi ambient del planeta.⁴

Paral·lelament, existeixen bosses de pobresa i exclusió social en els mateixos països rics, que perfilen el que s'ha convingut a anomenar el Quart Món. És a dir, el mateix sistema econòmic «desenvolupat» no és capaç d'eradicar la pobresa i l'exclusió social quan s'implanten a les seves estructures.

¹ Tal com s'indica a Alonso (2003: 29).

² Així ho demostren els indicadors de desigualtat de Gini i de Theil.

³ Dades que prenem del Centre de Formació per a la Cooperació (1999: 2-3).

⁴ Segons un informe del Club de Roma, «en el cas que tots els països aconseguissin assolir el model occidental de vida, l'aspiració del qual es fomenta contínuament, seria necessari disposar de 250 vegades els recursos que fins ara consumim. És a dir, faria falta l'equivalent a quatre planetes Terra més per poder extreure els recursos naturals indispensables». Citat per Ricardo Díez Hochleitner, president del Club de Roma, a la conferència pronunciada a la Societat d'Estudis Internacionals, el 7 de juny de 1999.

Els darrers temps s'ha produït una evolució dels indicadors que mesuren el nivell de desenvolupament/subdesenvolupament dels països, ja que s'ha passat de mesuraments estrictament econòmics a altres de més complets que mesuren el desenvolupament humà.

Així, en una primera instància, s'identificava el desenvolupament amb el creixement econòmic d'un país, per la qual cosa la variable que s'utilitza és el producte interior brut (PIB), és a dir, el valor dels béns i serveis finals produïts en un país durant un any. En el mateix sentit s'utilitza el PIB per càpita; és a dir, el PIB dividit pel nombre d'habitants d'un país. Aquesta variable s'usa com una aproximació de la renda disponible per les persones per satisfer les necessitats materials.⁵

L'any 1990 el Programa de les Nacions Unides per al desenvolupament (PNUD) proposa una definició de desenvolupament humà i una forma de mesurar-lo, que és l'anomenat índex del desenvolupament humà (IDH), i altres indicadors que el complementen, com ara l'índex de pobresa humana (IPH) i l'índex de potenciació de gènere (IPG).

El concepte de desenvolupament humà engloba la capacitat de les persones per dur a terme iniciatives amb llibertat i dignitat. A causa d'això l'IDH és un indicador de síntesi socioeconòmic que inclou l'esperança de vida (condicions de salut), el nivell d'educació i els ingressos per habitant, que al seu torn són tres indicadors parcials. A l'Informe sobre el Desenvolupament Humà 2003 es constata que, durant la dècada dels noranta, vint-i-un països varen sofrir retrocessos en l'IDH, i són els països de l'Àfrica subsahariana els que tenen un índex de desenvolupament més baix.

D'altra banda, l'índex de pobresa humana (IPH) dels països rics tracta de classificar-los tenint en compte els nivells de pobresa, analfabetisme, desocupació i esperança de vida dels seus ciutadans. En aquest informe del 2003 es posa de manifest que als països amb ingressos mitjans i alts es continua mantenint la proporció de ciutadans exclosos i sense oportunitats.

⁵ Segons s'indica a Sierra (2003), el Banc Mundial classifica segons el PIB per càpita els 207 països del món. L'any 2001, el Japó i els EUA tenen un PIB per càpita de 30.000 dòlars; mentre que hi ha setanta països que es troben per sota dels 1.000 dòlars. Als països de l'Àfrica subsahariana, com Etiòpia, Burundi o Sierra Leone, el PIB per càpita és de 100 dòlars, és a dir, 0,27 cèntims per persona i dia.

Per intentar solucionar les desigualtats esmentades els Estats duen a terme programes d'ajuda que, en vista dels resultats, resulten insuficients. D'altra banda, des de la societat civil han anat sorgint diferents iniciatives que pretenen conscienciar dels problemes, tant els ciutadans d'aquests països del Nord com els seus governants, i alhora aportar possibles solucions. Encara que entre aquestes iniciatives n'hi ha que estan més consolidades que d'altres, en general la majoria es troben encara en fase incipient. No obstant això, confiam que s'enfortiran en un futur pròxim.

D'altra banda, i centrant aquest estudi en l'entorn econòmic i social en el qual es desenvolupa, hem observat com totes aquestes iniciatives, plasmades jurídicament i econòmicament en entitats amb formes diverses, giren, sigui quina sigui la seva finalitat específica, entorn d'un concepte, esmentat sovint últimament, que és la *solidaritat*. Potser la més coneguda és l'anomenada *solidaritat explosiva*,⁶ és a dir, aquella col·laboració que es produeix en situacions puntuals de tragèdia com catàstrofes naturals, epidèmies, guerres, etc. Tanmateix, la solidaritat, en sentit ampli, inclou àmbits d'adhesió més amplis i menys circumstancials, referits no solament ja a aspectes socials o humanitaris sinó també als mediambientals o ecològics. En aquest treball ens referirem a aquest concepte més ampli, que neix del reconeixement de la injusta distribució de la renda i dels recursos a nivell mundial, i el fet de dur a terme actuacions per resoldre-ho o pal·liar-ho.

A més de les actuacions que duen a terme directament els Estats, les conegudes organitzacions no governamentals (ONG) fan accions solidàries tant al Tercer Món com al Quart, ja sigui en accions d'ajuda humanitària, d'emergència, d'acció social o de cooperació per al desenvolupament. D'altra banda, els darrers anys han aparegut un tipus d'entitats que podem denominar *empreses d'economia solidària* i que mitjançant una altra perspectiva (complementària) intenten pal·liar els mateixos problemes.

A les pàgines següents intentarem reflexionar entorn del concepte d'aquestes entitats, les seves característiques, el seu comportament, el significat del resultat, el component solidari que aporten, a fi que els seus objectius es puguin entendre amb més claredat. Tanmateix, prèviament a això farem algunes matisacions entorn del que s'entén per ànim de lucre, cosa que ens ajudarà a

⁶ Així és denominada per la coordinadora d'ONG per al desenvolupament a Espanya, com es posa de manifest a Calvo i Areso (1999: 32).

situar millor les ONG i les empreses d'economia solidària, dins l'àmbit de les entitats privades no lucratives.

3. ENTORN DE L'ÀNIM DE LUCRE

Com sabem, una possible classificació entre les empreses (en sentit ampli) o entitats econòmiques és la que gira al voltant de l'ànim de lucre. A partir d'aquí es pot distingir entre entitats lucratives i entitats no lucratives, si bé, com sabem, de vegades és difícil trobar la línia que marca la frontera entre unes i altres, ja sigui pels matisos que comporta el concepte «ànim de lucre» o per les diferents accepcions que ens portarien a la recerca d'una classificació més àmplia.

Per discernir si una entitat és lucrativa o no, ens hem de basar en la seva intencionalitat, és a dir, en els objectius que pretén (qüestió que a la pràctica, per a certs casos intencionadament foscs, no és gens fàcil).

Podem dir, doncs, que les entitats lucratives són les que persegueixen el benefici a curt, mitjà o llarg termini; o bé l'increment del patrimoni per a lucre dels seus propietaris. Aquesta seria la pauta general, malgrat que es poden trobar excepcions a tots els aspectes esmentats. Hi ha empreses que neixen amb la intenció d'obtenir beneficis, però a causa de la seva actuació en el mercat obtenen pèrdues; tot i així, es troben en l'àmbit lucratiu a causa precisament de la seva intencionalitat. En altres casos, en canvi, l'empresa pot no perseguir un benefici immediat perquè ha muntat una estratègia a mitjà o llarg termini, sacrificant els resultats darrere una millor posició en el mercat, però igualment som davant una entitat lucrativa. També es podria donar el cas d'entitats que incrementen el seu patrimoni i augmenten així el valor de la participació dels seus socis, cosa que vol dir que han obtingut beneficis i, per tant, són entitats lucratives.

Quant a les entitats no lucratives, en primera instància, seran aquelles en què els seus objectius no són el benefici empresarial sinó que cerquen un determinat benefici social, ja sigui d'interès general o bé el particular dels seus associats, però no des d'un punt de vista lucratiu. No obstant això, també podem trobar excepcions a aquesta pauta de comportament.

Com sabem, existeixen empreses públiques que duen a terme la producció d'algun bé o servei en la satisfacció d'un interès general, sabent per endavant, en molts casos, que no es persegueix el lucre, però com que actuen en

el mercat no es constitueixen com a associació o fundació (no lucrativa) sinó com a societat mercantil.

En l'àmbit de les entitats no lucratives es distingeixen les públiques i les privades, i dins aquestes últimes hi ha les que persegueixen un interès particular i les que persegueixen un interès general.

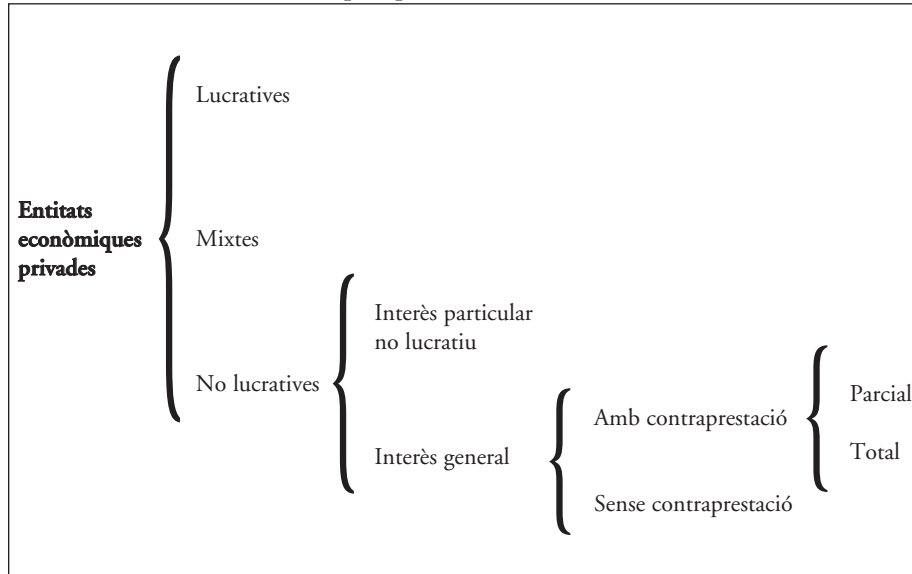
En les d'interès particular els beneficiaris d'aquestes entitats són els mateixos socis i normalment l'entitat els ofereix un servei a canvi d'una contraprestació a preu de cost. Si bé també seria possible que no ho pagassin tot o no pagassin res, ja que l'entitat ha aconseguit finançament suficient, per exemple, a través de subvencions. En aquesta categoria d'entitats podem esmentar a tall d'exemple les comunitats de propietaris, els clubs que es constitueixen perquè els seus associats puguin fer esport, etc. En aquest darrer cas també hi ha un component d'interès general, encara que predomina el vessant particular. Cal recordar, a més, que en cas que l'interès particular fos lucratiu seríem davant una societat mercantil.

Quant a les d'interès general, podem dir que són aquelles entitats no lucratives en les quals els beneficiaris no són els associats. De vegades els beneficiaris lliuren una contraprestació pels serveis rebuts que pot ser total (fins al cost) o parcial, però en la majoria dels casos el beneficiari no lliura cap contraprestació. Aquest és el cas més habitual en les ONG, aspecte que tractarem més endavant.

Finalment, ens interessaria introduir en la classificació de les entitats econòmiques privades, a més de les marcadament lucratives i les no lucratives, altres que podem denominar mixtes, que són aquelles que tenen alguns aspectes d'entitats lucratives i altres de no lucratives, cosa que fa difícil una clara descripció a una d'elles. Com veurem posteriorment, les entitats que denominam empreses de l'economia solidària conjuguen el fet d'operar en el mercat, l'obtenció d'un benefici, amb objectius socials d'especial rellevància, per la qual cosa serien un exemple de mixtes.

Al quadre 1 reflectim l'esquema de la classificació esmentada.

Quadre 1. Entitats econòmiques privades



4. LES ORGANITZACIONS NO GOVERNAMENTALS

4.1. Concepte i característiques de les ONG

No és l'objectiu d'aquest treball presentar una definició concloent del que és una ONG, ja que sempre s'escaparia algun aspecte que no tindriem en compte. Per tant, la nostra opinió i simplificació del que és aquest tipus d'entitat la fem a fi d'estudiar els significats del concepte «resultat» en aquestes entitats.

Una ONG és una entitat privada no lucrativa que duu a terme activitats que persegueixen l'interès general en aspectes socials i solidaris, mitjançant l'obtenció de recursos per part de diferents finançadors, i que no percep una contraprestació pel servei ofert per part dels beneficiaris.

La forma jurídica que utilitzen les ONG és, normalment, la d'associació, encara que n'hi ha que es constitueixen també com a fundacions. Com el seu nom indica, són organitzacions no governamentals, és a dir, privades i que actuen on els poders públics no ho fan (per diferents motius) i on les

empreses lucratives tampoc no intervenen perquè no hi ha mercat. Una altra característica que s'ha de destacar és la base social que tenen, normalment molt participativa, a la qual s'afegeixen moltes vegades els voluntaris.

De vegades s'associen les ONG amb el Tercer Món, és a dir, es veuen com a entitats que actuen als països del Sud des del Nord. Però un concepte més ampli d'ONG és aquell que, a més, inclou les associacions i fundacions de l'àmbit social que operen al Quart Món. Als efectes del nostre treball utilitzarem aquest últim concepte d'ONG, ja que el que ens interessa més destacar és que els beneficiaris no són els seus associats, no cobren pels seus serveis, ja que fan la seva activitat al Tercer i Quart Món i tenen un alt nivell de voluntariat.

4.2. El concepte «resultat» en les ONG

Com ja hem assenyalat, el resultat comptable no és un indicador vàlid per a les entitats no lucratives pures, precisament perquè aquest no és el seu objectiu, si bé és una dada que cal tenir en compte, sobretot per poder veure l'evolució financera (o patrimonial) de l'entitat i vigilar-ne la supervivència. De vegades el resultat comptable té sentit quan existeix multiactivitat, és a dir, quan l'entitat no lucrativa realitza alguna o algunes activitats d'índole lucrativa. Malgrat tot, per aïllar millor la qüestió nosaltres tractarem les entitats no lucratives pures.

En una entitat no lucrativa el primer que es fa és fixar els objectius que es pretenen aconseguir i es calculen els mitjans necessaris per fer-ho. En la mesura possible els objectius prevists s'han d'explicitar. En uns casos es podran valorar monetàriament i en d'altres no. Fins i tot en el cas que no es puguin valorar monetàriament, en molts casos es poden quantificar i en últim extrem s'han de relacionar els aspectes qualitius.

Com sabem, l'eficàcia compara els objectius prevists amb els objectius assolits. En termes de procés productiu els objectius assolits seran la producció final o els outputs reals finals, que poden ser monetaris o no monetaris, quantitius o qualitius. En terminologia social se solen anomenar *resultat final* els objectius assolits o aconseguits.

En els objectius que es pretén complir en l'àmbit social, en no pocs casos és difícil identificar el compliment dels objectius prevists, és a dir, la producció final. En aquests casos se cerquen per aproximació uns indicadors de

procés o de fet (AECA, 1997: 35), entenent que si s'han seguit certs passos és probable que s'hagin assolit els objectius. En terminologia social s'anomenen *intervencions* i, segons la nostra opinió, en terminologia econòmica del procés productiu seria la *producció intermèdia*.

Per tant, en terminologia social els resultats reeixits es poden veure directament per la producció final, o indirectament a través d'indicadors de procés.

També s'utilitza com a resultat aconseguit l'impacte social que s'ha produït amb les actuacions dutes a terme. L'*outcome* o impacte social seria un concepte de resultat social més a llarg termini, que en molts casos és difícilment quantificable i identificable.

Com que el resultat comptable no és un indicador de la gestió de l'entitat no lucrativa, l'anàlisi se centra a cercar els indicadors de gestió. D'entre aquests indicadors, els més coneguts són les tres es, és a dir, eficàcia, eficiència i economia. Recordem que l'eficàcia compara els outputs reals amb els previstos, mentre que l'eficiència compara els outputs reals amb els inputs. Com veiem, tant l'eficàcia com l'eficiència giren entorn de la producció final. En molt pocs casos es té una valoració monetària explícita de la producció final, ja que aquestes entitats no ofereixen els seus productes o serveis al mercat. A causa d'això s'utilitzen indicadors no monetaris per avaluar la seva producció final. En aquest cas els economistes hem d'aportar els nostres coneixements sobre el particular, però sempre considerant que es treballa en l'àmbit no lucratiu. En el cas que ens ocupa, és a dir, en l'estudi de les ONG, ens movem dins l'àmbit social, per la qual cosa cal tenir en compte les aportacions dels experts socials que tradicionalment treballen en aquests camps. És necessari un enfocament interdisciplinari per afrontar amb èxit l'establiment d'indicadors socials.⁷

Tanmateix, com a economistes que som, no s'ha d'abandonar la possibilitat de valoració monetària de l'activitat que duen a terme les ONG, ja que, encara que en molts casos és bastant difícil, sabem que des de la teoria econòmica s'estan utilitzant mètodes de valoració que són aplicables a la valoració monetària de l'activitat de les ONG. A Socías (1999: 85-99) es va proposar la valoració alternativa dels ingressos determinant el resultat econòmic i social, el valor afegit econòmic i social i la rendibilitat econòmica i social.

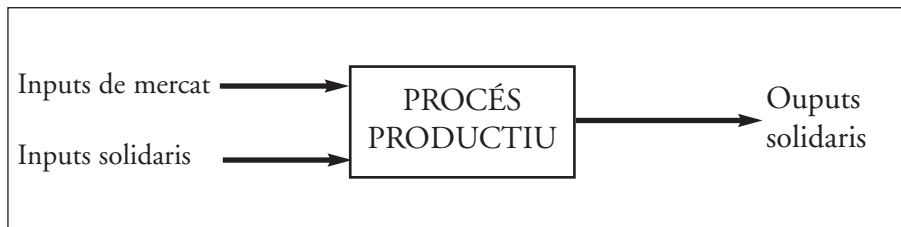
⁷ En aquest sentit destacam el treball d'Herranz (2003).

4.3. El component solidari

Finalment volem cridar l'atenció sobre el lloc on es troben els aspectes solidaris de les ONG en relació amb el seu procés productiu. Referent a això cal recordar que les ONG ofereixen els seus serveis sense cobrar als usuaris (no existeix mercat) i que, d'altra banda, reben finançament per a això. Tanmateix, no s'ha de confondre l'output amb el finançament per obtenir-lo. Entenem que normalment la valoració de l'output serà superior al seu cost, i encara que hi ha dificultats per fer-ne la valoració econòmica, és clar que és en l'output on es dona el component solidari per part de l'activitat de les ONG.

D'altra banda, també es poden trobar aspectes solidaris en els inputs. En aquest sentit, hem de recordar l'aportació que fan els voluntaris, que suposen un cost no remunerat, però que s'ha de tenir en compte, ja que són moltes les ONG que els utilitzen per dur a terme les seves activitats. El mateix passa amb alguns recursos materials, que els seus propietaris donen a l'entitat perquè els pugui utilitzar en l'acompliment de la seva finalitat social.

Quadre 2. Esquema del procés productiu a les ONG



5. LES EMPRESES D'ECONOMIA SOLIDÀRIA

5.1. Concepte i característiques

Més noves són les empreses d'economia solidària, i a causa d'això són més difícils de classificar. En primer lloc ens trobam amb diferents denominacions per a aquest tipus d'empreses, ja que s'utilitzen termes com *empreses d'economia alternativa i solidària*, *empreses d'economia solidària*, *empresa social solidària*, *empreses d'inserció*, etc. Això és perquè han anat sorgint iniciatives des de diferents àmbits que s'han intentat aglutinar sota el denominador comú de la solidaritat. No existeix unanimitat ni entre els artífexs mateixos del naixement d'aquestes empreses (encara que el que és realment important són les

iniciatives, no la denominació) ni entre els diferents autors que les han estudiades.⁸

Nosaltres entenem que si la solidaritat té un vessant ambiental i un altre de social, la denominació d'*empresa d'economia solidària* (EES) seria suficient per incloure-les totes.

Començant pels seus orígens, podem dir que aquest tipus d'empreses o entitats sorgeixen com a iniciativa de la societat civil, per intentar oferir una alternativa a la forma d'entendre l'economia i les finances (dins del mercat), a través del que es denomina *economia solidària*, que, com hem dit, té dos vessants, que són l'entorn ambiental i l'entorn humà. De moment no existeix una regulació estatal d'aquest tipus d'entitats, encara que sí que hi ha una regulació privada a través de la creació de la Xarxa d'Economia Alternativa i Solidària (REAS) (en forma d'associació de caràcter no lucratiu).

Aquesta associació intenta aglutinar aquelles entitats que substitueixen l'objectiu de l'obtenció de lucre per altres, que se centren en dos aspectes: el respecte al medi ambient i combatre la pobresa i la marginació, tant al Quart Món com al Tercer.⁹

Les activitats que duen a terme aquestes entitats són les següents: empreses d'inserció, recuperadors, relacions comercials justes, agricultura ecològica, missatgeria en bicicleta, cooperatives de consum, finançament solidari, banca ètica, estalvi ètic, etc.

Com hem dit, no existeix una regulació legal de les empreses d'economia solidària, encara que sí que hi ha una autoregulació.¹⁰ No obstant això, assenyalarem les característiques més rellevants d'aquestes entitats per poder veure després les implicacions comptables que poden tenir.

L'origen d'aquest tipus d'empreses (a Espanya) es troba en les jornades organitzades per Traperos de Emaús de Pamplona el 1990, en què es va decidir utilitzar el terme *empresa social solidària* en substitució del d'*empresa*

⁸ A aquests efectes es pot consultar Vilanova i altres (1996) i Sánchez i altres (1997).

⁹ Per a més detalls, vegeu REAS (1999).

¹⁰ A tall d'exemple, podem esmentar l'exigència de certes característiques d'aquestes empreses per poder accedir a un préstec solidari. A aquests efectes, vegeu REAS (1998b: 3).

marginal que s'estava usant, ja que en principi aquestes empreses integraven laboralment persones amb moltes dificultats per a la inserció sociolaboral (REAS 1998a: 1).

Les característiques (REAS 1998a: 2) que han de tenir aquestes entitats són de «caràcter ideològic sense referència a aspectes legals de cap tipus». Tanmateix, segons la nostra opinió, en un futur pròxim hauran de ser regulades perquè no es produeixi el mal ús dels termes *social* i *solidari*. Com a pautes més clares assenyalarem les següents:

En principi tenen la intencionalitat de cobrir les despeses amb els ingressos (no lucrativa), encara que sí que és possible que els ingressos superin les despeses (lucrativa). En definitiva, el lucre no és l'únic objectiu, però s'intenta aconseguir sobretot per a la supervivència en el mercat i per poder dur a terme els altres objectius que són més rellevants.

Els objectius prioritaris són la inserció de col·lectius desfavorits, la participació dels treballadors en la gestió de les empreses, el respecte pel medi ambient i el desenvolupament de projectes socials en el sentit ampli de la paraula.

Els beneficis que s'obtinguin no es poden repartir als socis, ni en el moment en què s'obtinguin ni en el futur. En cas que el soci vulgui deixar de ser-ho, recupera el capital aportat més la variació de l'IPC. Si es liquida l'empresa, els beneficis acumulats (reserves) es destinaran a una altra entitat social.

Els beneficis no repartits es destinaran a donar estabilitat a l'empresa (objectiu compartit per les empreses lucratives pures), a creació d'ocupació dins la mateixa empresa (també pot ser compartit per les lucratives pures), l'u per cent dels ingressos a projectes de solidaritat (no és habitual a les lucratives pures, encara que també se'n donen alguns casos), i la resta es destinarà a altres empreses socials que estiguin començant, projectes de cooperació, etc.

5.2. Interpretació del resultat

Com es pot observar, el denominador comú d'aquest tipus d'entitats és la seva participació en el mercat, però l'objectiu de resultat econòmic només es justifica per poder dur a terme actuacions solidàries i, a més, el possible benefici està fortament condicionat al respecte d'unes determinades pautes ambientals i socials. Així doncs, estam a cavall del que s'entén per resultat a les

entitats lucratives i a les no lucratives, molt properes a les ONG. La diferència fonamental amb aquestes últimes és que les entitats d'economia solidària actuen en el mercat,¹¹ mentre que les ONG actuen on no hi ha mercat i els beneficiaris dels seus serveis no tenen recursos per a la contraprestació.

Per tant, la interpretació del resultat serà en part similar al de les lucratives, encara que en molts casos amb matisacions, mentre que els objectius socials que es pretenen tindran una naturalesa similar als de les ONG.

Com hem assenyalat, a les empreses d'economia solidària tenim entitats amb característiques diferents, la qual cosa ens faria dur a terme un estudi individualitzat sobre els resultats en cada una d'elles. A aquests efectes veiem que la problemàtica és diferent entre, per exemple, una empresa de missatgeria en bicicleta i una botiga de comerç just. Entenem que, a la primera, la informació comptable i la interpretació del resultat no distarà gaire de les empreses de missatgeria convencionals, llevat pel que fa precisament al respecte al medi ambient. Per tant, les empreses d'economia solidària que respecten el medi ambient hauran de tenir un tractament específic, que pot ser abordat en l'àmbit dels estudis que es duen a terme en la comptabilitat mediambiental. Les empreses d'economia solidària l'objectiu de les quals és la solidaritat social tenen molt a veure amb la interpretació del resultat que hem plantejat a les ONG. Així doncs, a més del resultat econòmic, s'hauran d'utilitzar indicadors de gestió i, segons la nostra opinió, també els podem aplicar una valoració alternativa de les despeses per determinar el resultat econòmic social, el valor afegit econòmic i social i la rendibilitat econòmica i social, tal com es va plantejar a Socias (1999: 85-99). En el cas de les empreses de comerç just es pot aplicar aquesta metodologia per distinció entre les despeses reals i les valorades alternativament.

5.3. El component solidari

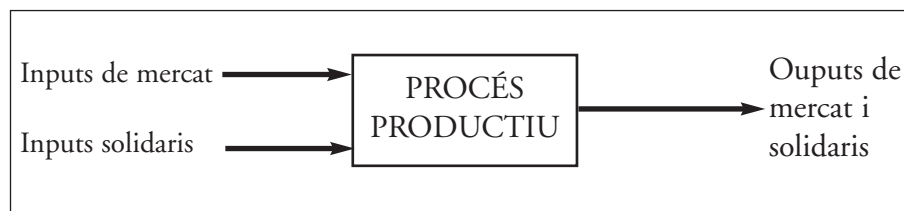
Quant al procés productiu, podem apreciar que el component solidari es dona en els inputs i en els outputs. Com hem dit, aquestes entitats actuen en el mercat i ofereixen als consumidors i clients els seus béns i serveis, segons el mercat; si bé cal dir que els productes i serveis que ofereixen segueixen un determinat codi ètic que gira al voltant del respecte a la persona i al medi ambient.

¹¹ En aquest cas la solidaritat es manifesta a través del consum. En aquest sentit es pot veure Socias (2000).

En la majoria dels casos, els aspectes més solidaris es troben en els inputs, ja que en les actuacions que duen a terme tenen en consideració la retribució justa a les persones que participen en el procés productiu. Així, per exemple, en el comerç just es retribueix els productors dels béns dels països del Sud a un preu que els permeti el seu desenvolupament, que, en la majoria de casos, es troba per sobre del preu que ofereixen altres proveïdors. Aquest major cost seria el component solidari.

En altres casos la solidaritat es manifesta en els outputs, tal com passa en el finançament solidari, que ofereix préstecs a un interès inferior al del mercat

Quadre 3. Esquema del procés productiu a les EES



6. LA SOLIDARITAT EN EL RESULTAT

En el desenvolupament d'aquest treball hem intentat presentar les característiques que, al nostre entendre, conformen les ONG i les empreses d'economia solidària. Als apartats anteriors ja hem comentat que en el procés productiu de les ONG la solidaritat queda patent en els outputs, encara que també en alguns inputs. En cas que es produís un excedent, aquest s'aplicaria als exercicis posteriors. A les empreses d'economia solidària, el component solidari se sol trobar en els inputs, i quant als outputs, solen estar subjectes a unes determinades pautes de comportament solidari, encara que en alguns casos també trobam la solidaritat en els outputs. Si s'obté un benefici s'utilitzarà per a objectius solidaris i socials.

Hem inclòs un apartat en el qual denominam altres entitats solidàries la característica principal de les quals és que normalment no tenen components solidaris en el procés productiu, però sí en el resultat. Aquí inclouríem les caixes d'estalvis, que, com sabem, destinen el resultat obtingut en la seva activitat a finalitats socials i una part a finalitats solidàries. La importància quantitativa de les seves aportacions sol ser bastant rellevant, tanmateix, les hem

inclòs dins altres entitats solidàries, ja que el resultat obtingut ho és a través de la seva actuació en el mercat, sense dedicar especial atenció en termes d'inputs i outputs solidaris. En definitiva, la solidaritat d'aquestes entitats es troba en el repartiment del resultat. En aquest mateix apartat podem incloure qualsevol tipus d'empresa que segueixi aquestes pautes.

Finalment, fem menció de l'empresa tradicional, en el sentit que, en general, no s'ha preocupat per la solidaritat, per la qual cosa a la majoria d'aquestes entitats no es manifesta ni en els inputs, ni en els outputs, ni en el resultat. Amb tot, com que al nostre país hi ha una sensibilització creixent per la solidaritat, els darrers temps veiem campanyes publicitàries en les quals certes empreses anuncien la destinació d'una part de les vendes d'un producte, o bé de quantitats fixes, per a donacions de tipus solidari. En aquests casos es podria discutir quina és la motivació real d'aquestes campanyes, si és l'augment de vendes o bé l'actitud solidària.

Però deixant de banda aquest aspecte, hem de dir que el component solidari no es troba ni en els outputs ni en els inputs, ja que malgrat que una part dels ingressos es dediqui a despeses solidàries, aquestes no són dins el procés productiu de l'entitat. En el fons podem dir que es dedica part del resultat o excedent a actuacions solidàries la quantia de les quals estarà en funció de les vendes. En qualsevol cas, seríem davant una entitat en la qual la solidaritat es manifesta a partir del resultat i, per tant, s'inclouria en «altres entitats solidàries». El mereixement real d'aquest qualificatiu és bastant menys clar que el de les caixes d'estalvis, encara que, de moment, la pretensió d'aquest treball només és cridar l'atenció sobre aquest fenomen, que és tangencial a l'estudi de les ONG i EES, que és el seu objecte principal.

Al quadre 4 presentam una comparació entorn de la solidaritat en el procés productiu i el resultat (empreses) o l'excedent (no lucratives) entre les ONG, les empreses d'economia solidàries, l'empresa tradicional i altres entitats solidàries.

Quadre 4. Solidaritat en el procés productiu i en l'excedent

TIPUS D'ENTITAT	Solidaritat en		
	Inputs	Outputs	excedent o resultat
ONG	Sí (alguns)	Sí (tots)	Sí (tot)
EES	Sí (alguns)	Sí (alguns)	Sí (tot)
Altres entitats solidàries	No	No	Sí (tot o part)
Empresa tradicional	No	No	No

7. A TALL DE RESUM: CARACTERÍSTIQUES COMPARADES DE LES ENTITATS ECONÒMIQUES PRIVADES

En aquest apartat compararem les característiques de les ONG i les empreses d'economia solidària amb les que habitualment presenten l'empresa tradicional i les altres entitats no lucratives. En tots dos casos es tracta d'una simplificació, ja que hi pot haver empreses que es desmarquin d'aquestes pautes, però la utilitat d'aquest plantejament és servir de contrast amb les entitats solidàries, sense que es tracti en cap cas d'una classificació d'empreses.

Com ja s'ha dit anteriorment, les empreses d'economia solidària persegueixen el benefici econòmic, si bé, a diferència de les empreses tradicionals, aquest està fortament condicionat pels seus objectius socials i solidaris. En canvi, a les entitats no lucratives, entre les quals hi ha les ONG, no es persegueix el benefici econòmic, encara que si les despeses superassin els ingressos en diversos exercicis successius, això podria posar en perill la supervivència de l'entitat, per la qual cosa poden obtenir un benefici econòmic moderat que en garanteixi la continuïtat.

Quant a la distribució del resultat, en el cas de les ONG, aquest no es distribueix i s'utilitzarà en exercicis posteriors per als objectius socials pertinents, de naturalesa íntegrament solidària. D'altra banda, a les empreses d'economia solidària, els resultats tampoc no es poden repartir, per la qual cosa formaran part de les reserves, les quals es destinaran a objectius socials i solidaris.

Referent a l'interès particular no lucratiu i a l'interès general, convé recalcar que les ONG no persegueixen el primer i sí el segon, mentre que a les altres entitats no lucratives podem trobar diferents combinacions. Una comunitat de propietaris persegueix un interès particular no lucratiu, mentre que una associació que difongui cultura persegueix un interès general. A les empreses d'economia solidària també es poden produir diverses combinacions entre l'interès particular no lucratiu (millora de les condicions salarials dels seus socis cooperativistes) i l'interès general (incorporació de discapacitats al món laboral). A les empreses tradicionals lucratives es persegueix fonamentalment l'interès particular lucratiu, encara que circumstancialment també podria tenir un petit component d'interès particular no lucratiu, i fins i tot d'interès general, de forma indirecta.

Quant al resultat social, aquest es determinarà amb els indicadors de gestió socioeconòmics i s'aplicarà en més o menys mesura a les entitats que persegueixen objectius socials.

Pel que fa a l'actuació en el mercat i els destinataris dels seus serveis, podem dir que les ONG actuen normalment on no hi ha mercat, és a dir, on no hi ha demandants dels seus serveis que puguin pagar un preu (Tercer Món). En les actuacions que duen a terme al Quart Món pot ser que existeixin empreses que ofereixin els seus mateixos serveis (com és el cas d'una clínica de desintoxicació), però les ONG els ofereixen a persones que no els poden pagar. En definitiva, els beneficiaris dels seus serveis no són associats sinó persones amb determinades necessitats. Per la seva part, les empreses lucratives i les empreses d'economia solidària tenen en comú que acudeixen al mercat a oferir els seus productes i reben una contraprestació dels seus clients per la venda dels seus béns o la prestació dels seus serveis. Tanmateix, es pot trobar algun matís diferenciador en el sentit que les empreses d'economia solidària tenen com a objectiu prioritari el respecte a la solidaritat social i ambiental. Això condiciona les activitats que duen a terme i la forma de fer-ho (per exemple, la destinació de l'estalvi ètic ha de complir aquests requisits). Finalment, les altres entitats no lucratives normalment no actuen en el mercat, però sí que ho poden fer de forma complementària (com passa per exemple amb un club de tennis).

En relació amb les ONG hem de reiterar que el resultat comptable no és un indicador de la gestió realitzada, per la qual cosa cal acudir als indicadors d'eficàcia, eficiència i economia, entre d'altres. Tanmateix, també es pot aprofundir en la cerca de valoracions alternatives de l'activitat que es realitza, per poder determinar el que hem anomenat resultat econòmic i social, valor

afegit econòmic i social i rendibilitat econòmica i social. Segons la nostra opinió aquesta és una línia d'investigació que es podria seguir, com també cercar un model comptable que s'ajusti més a les necessitats d'aquestes entitats, ja que l'actual entenem que no és suficient tot i reconeixent que millorarà en part la situació anterior. En qualsevol cas és imprescindible saber fer una lectura encertada dels estats comptables que emeten aquestes entitats, ja que difereix de les lucratives.

Comentaris similars es poden fer al voltant de les entitats d'economia solidària, si bé la casuística és una mica diferent, per la qual cosa entenem que en principi el model comptable tradicional pot servir, tot i que amb alguns retocs; i sobretot cal actuar en l'anàlisi de la informació comptable, ja que cal tenir en compte els objectius socials i solidaris que es pretenen, per a una avaluació integral de l'entitat. Entenem també que és igualment aplicable el concepte de resultat econòmic i social en aquestes entitats, si bé cal estar més pendents de les despeses reals i de les que es poden valorar de forma alternativa per la seva transcendència social.

La importància de poder determinar un resultat econòmic i social a les entitats solidàries ha de servir també per poder-nos apropar a conceptes com la rendibilitat econòmica i el significat que té per a aquestes entitats, i com es calcula la rendibilitat social. És evident que per emprendre aquesta empresa cal un enfocament multidisciplinari del qual formin part experts socials tant com economistes. Finalment, volem reflexionar sobre la necessitat que s'investigui entorn de l'auditoria comptable d'aquestes entitats, ja que no es podran aplicar de manera mimètica els mètodes utilitzats per a les entitats lucratives. Cal tenir molt en compte els objectius socials d'aquestes entitats, per la qual cosa haurem de participar en l'elaboració del contingut de l'auditoria social.

8. REFLEXIÓ FINAL

Per acabar aquesta lliçó inaugural ens agradaria fer algunes reflexions. A la primera part del treball hem recordat que els darrers temps el sistema econòmic basat en l'economia de mercat s'ha anat imposant a nivell mundial. Si bé ha ofert el desenvolupament econòmic per a uns països i per a la majoria dels seus ciutadans, també ha generat, d'una banda, l'existència de països pobres, i de l'altra, persones excloses i marginades en els països rics.

És possible que existeixin escèptics que no reconeixin aquesta situació, però entenem que la majoria de la població dels països del Nord en som

conscients. La qüestió següent és si s'ha de fer qualque cosa perquè pugui canviar. És cert que fins ara les actuacions realitzades no han propiciat una millora sensible de la situació mundial, però mentre es discuteixen i es posen en marxa les suposades solucions definitives, no s'han d'abandonar les actuacions que es duen a terme des de diferents àmbits (administració pública, entitats privades: ONG, EES, etc.), ja que sense aquestes actuacions la situació podria ser pitjor del que és.

D'una banda és necessari que els països rics dediquin més recursos a l'ajuda al desenvolupament. Els anys vuitanta es quantificava en un 0,35% del PIB i l'any 2000 havia caigut al 0,22%. És evident que l'ajuda actual és insuficient. Els recursos financers són una premissa bàsica (encara que no l'única) per poder dotar d'unes condicions mínimes els països del Sud. D'altres actuacions rellevants s'haurien d'adreçar a canvis en el comerç internacional. Com a persones, i alhora com a ciutadans, podem demanar als nostres governs que adoptin les mesures polítiques pertinents.

D'altra banda tenim altres possibilitats de col·laboració. Des de la participació en ONG com a gestors, associats i/o voluntaris fins al suport a través de recursos financers. En aquest darrer cas volem destacar la importància que té l'auditoria de les entitats, perquè els aportants puguin tenir confiança en les entitats en el sentit que es compleixen els objectius prevists. D'altra banda, l'actual auditoria financera hauria d'evolucionar cap a una auditoria economicosocial, en la qual es tinguin en compte els aspectes socials.

Però potser la qüestió que voldríem destacar amb més èmfasi (per tal com és la més jove i incipient) és la que té relació amb les empreses de l'economia solidària, que, recordem-ho, tenen la seva aportació solidària a través del mercat. Som persones i alhora consumidors, per la qual cosa mitjançant un consum responsable podem aportar el nostre gra d'arena perquè es puguin pal·liar els efectes negatius de l'economia de mercat. El mateix podem dir en el cas de la col·locació d'estalvi.

Amb l'esperança que la persona, com a ciutadà i com a consumidor, tingui un paper rellevant en aquest acabat de començar segle XXI, don per acabada la meua exposició. Moltes gràcies per la vostra atenció.

Antoni Socias Salvà

Catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat de la UIB
Palma, setembre de 2003

BIBLIOGRAFIA

- AECA (1997): *Indicadores de gestión para entidades públicas*. Principios de Contabilidad de gestión. Propuesta de Documento 16. AECA, Madrid.
- ALONSO, J. A. (2003): «Política de cooperació al desenvolupament: elements per a una revitalització», inclòs a Groizard Cardoso, J. L. (ed.): *Globalització i desenvolupament*. UIB. Palma.
- CALVO, Eva; ARESO, Diego (1999): «El llanero *solidario*». *QUO*, setembre, pàg. 31-36.
- CENTRE DE FORMACIÓ PER A LA COOPERACIÓ (1999): *Una mirada al món. Guia de l'exposició*. CFOC, Fons Mallorquí de Solidaritat i Cooperació. Palma de Mallorca.
- DÍEZ HOCHLEITNER, R. (1999): «Cooperación para el desarrollo sostenible y la paz». *Revista Técnica Económica*, núm. 168, setembre, pàg. 43-48.
- HERRANZ BASCONES, R. (2003): *Propuesta de un modelo integral para la evaluación y gestión de ONG*. Tesi doctoral. Palma.
- PNUD (2003): Informe sobre el Desarrollo Humano 2003. Naciones Unidas. <http://www.undp.org/hdr2003>
- REAS (1998a): «Definición y bases de Empresa Social Solidaria». Inclòs a: <http://www.reasnet.com/fseleccion.htm>, pp. Empresa Social Solidaria.
- REAS (1998b): «Préstamos solidarios». Inclòs a: [:http://www.reasnet.com/fseleccion.htm](http://www.reasnet.com/fseleccion.htm), pp. Financiación Alternativa.
- REAS (1999): «Estatutos de la Red de Economía Alternativa y Solidaria». Inclòs a: <http://www.reasnet.com/fseleccion.htm>, pp. Reas Estatal.
- SÁNCHEZ, Ana; PONS, Antonio; PARODY, Ignacio (1997): *Economía solidaria y útiles financieros alternativos. Un camino a emprender*. Ediciones Canaricard, Tenerife.
- SOCÍAS SALVÀ, A. (1999): *La información contable externa en las entidades privadas no lucrativas. Especial referencia a las ONG*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- SOCIES SALVÀ, C. (2000): «Consum i cooperació», inclòs a *Jornades de Consum Sostenible*, Direcció General de Consum. Conselleria de Sanitat i Consum. Palma.
- SIERRA RINCÓN, A. (2003): «Definició i medició del desenvolupament», inclòs a Socias i Horrach (coord.): *L'entorn social, jurídic i econòmic de la cooperació per al desenvolupament*. FUE, Palma.
- VILANOVA, Elena; VILANOVA, Rosa (1996): *Las otras empresas. Experiencias de economía alternativa y solidaria en el Estado español*. Talasa Ediciones, SL. Madrid.