

INTRODUCCIÓN A LA EVALUACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES SOCIALES A LA LUZ DE LA ECONOMÍA DE SOLIDARIDAD

Catalina Cano Cruz y M^a del Pilar Moro Yepes

Diplomadas en Trabajo Social. Málaga.

RESUMEN

Presentamos un método de trabajo basado en procesos que permite una gestión de los proyectos de las organizaciones sociales según los criterios de la Economía de Solidaridad.

PALABRAS CLAVE:

Economía de solidaridad, economía de donaciones, eficiencia, promoción, persona, factor C, valor añadido, autogestión, cooperativa, distribución, gestión, intermediación, voluntad, distribución, canalización, flujos económicos, capacidades, trabajo en red.

INTRODUCCIÓN:

La **Economía de Solidaridad** o **Economía Solidaria** es una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía, basadas en la solidaridad y el trabajo, que tienen una amplia implantación y desarrollo en varios países de América Latina.

Desde un punto de vista teórico, quizás lo más destacable de la Economía de Solidaridad es que propone un nuevo enfoque conceptual, al nivel de la teoría económica, referido a las formas económicas cooperativas, autogestionarias y asociativas. (Tercer sector)

Aunque su enfoque inicial y sus conceptos fundamentales (formulados a finales de los años 70 del siglo XX por varios autores como Luís Razeto Migliaro o Ismael E. Marques Correal se forjaron a partir de las iniciativas de economía popular a que dio lugar la situación de pobreza en que vive sumida gran parte de la población de estos países [1], hoy día se acepta que hay varios caminos por los que se llega a consolidar esta economía partiendo de otras problemáticas y situaciones.

Uno de estos caminos, menos explorado inicialmente a nivel teórico que el de la Economía Popular, es el que parte de la situación de privilegio de que gozan

algunas personas de sectores sociales acomodados, que aportan recursos con los que pretenden compensar las desigualdades sociales. Este es el camino que el autor Luís Razeto denomina como **Economía de Donaciones** y que es particularmente importante en nuestro continente, ya que podemos considerar que todas las asociaciones y organizaciones sin ánimo de lucro en general, tanto a nivel nacional e internacional, que tanta importancia y desarrollo están adquiriendo en estos últimos años, forman parte de esta economía.

En efecto, la actividad económica existente en la realidad asociativa actual se basa en un proceso que relaciona a donantes con beneficiarios, dándose un flujo de recursos, bienes o servicios entre los dos sujetos, en el que las organizaciones adquieren el papel de intermediarias. Este flujo implica transferencias monetarias o en especie, distribución de productos, realización de servicios, trabajo no remunerado y otras muchas actividades que, aún no estando plenamente integradas en el sistema económico "oficial" de mercado, no dejan de ser actividades fundamentalmente económicas.

DESARROLLO DEL TEMA

Las **características específicas** de la Economía de Donaciones son:

- a) El flujo económico es unidireccional y se realiza en función del beneficio del receptor.
- b) La voluntad del donante es altruista, manifestándose en un acto de generosidad y gratuidad, ya que, en principio, no recibe nada a cambio de su donación.
- c) Hay muchas formas de donaciones, que pueden ser monetarias, prestación de bienes o servicios a través del trabajo no remunerado, voluntariado, transmisión de conocimientos tecnológicos o labores organizativas y de gestión que se efectúan en muchas organizaciones e instituciones.

Si bien este fenómeno no es nuevo, ya que algún tipo de beneficencia ha existido siempre, en la actualidad ha sufrido un cambio cualitativo debido a la profesionalización que han experimentado muchas instituciones y al protagonismo que han adquirido muchas administraciones públicas, que mediante las subvenciones se han convertido en actores principales de las donaciones. Esto hace que el peso actual de la Economía de Donaciones "institucionales" en la Economía General sea mayor que en ningún periodo anterior.

Esta Economía de Donaciones Institucionales ha originado procesos económicos organizados que han promovido la creación de empresas que los canalizan, distribuyen intermedian y ejecutan.

De esta forma, el proceso de las donaciones se ha vuelto más complejo, pudiéndose distinguir diversos niveles de instituciones que hacen fluir los recursos y

servicios económicos desde los donantes hasta los beneficiarios, entre los que se pueden destacar las organizaciones sin ánimo de lucro (Fundaciones, Asociaciones, ONG...), las agencias de financiación, los organismos específicos de la administración del estado, los profesionales liberales (asesores, gestores, abogados, etc.) o los grupos de promoción y animación que trabajan directamente en la base social.

Los **rasgos** más importantes de estas instituciones intermediarias son:

- Aunque pueden integrar a voluntarios, generalmente tienen carácter profesional, disponiendo de personal contratado que es remunerado por su trabajo.
- Hacen donaciones con los activos disponibles para ello, no pudiendo utilizar los fondos recibidos para otro propósito.
- Los sistemas de evaluación y control suelen ser pocos exigentes debido a que, generalmente, donantes y beneficiarios no se conocen, los donantes no se benefician ni perjudican por los servicios prestados por las instituciones y los beneficiarios carecen de fuerza y condiciones para exigir la cantidad y calidad de los servicios contratados en su beneficio.

Esta complejidad hace que actualmente se puedan distinguir distintos tipos de donaciones, de las cuales no todas pueden ser consideradas como auténticas, puesto que una condición fundamental para que lo sean es que sean realmente solidarias, es decir, que promueven al beneficiario y favorezcan la expansión de sus propias capacidades, esfuerzo y trabajo. Entre estas actuaciones que, aunque formalmente formen parte de la Economía de Donaciones, realmente no pueden ser consideradas como tales, a grandes rasgos podemos distinguir:

- Las donaciones que se hacen con el propósito de obtener ganancias futuras.
- Las donaciones que se hacen para obtener cuotas de poder.
- Las donaciones que refuerzan la subordinación de los beneficiarios hacia los donantes, haciéndolos dependientes de las mismas.

Tales donaciones no incorporan verdadera solidaridad en el proceso económico, por lo que no pueden ser consideradas como parte de la Economía de Solidaridad.

Según esto, a la luz de la Economía de Solidaridad, la **validez** de acción de estas instituciones va a depender de la ética de sus integrantes, de su grado de compromiso, de su adhesión personal a los procesos que apoyan y de las rigurosas evaluaciones de su funcionamiento que se realicen. Pero lo decisivo será la integración de mecanismos ampliamente democráticos, participativos y autogestionarios al interior de estos grupos.

Así pues, el **carácter solidario** de las instituciones que intermedian donaciones dependerá de la estructura y práctica interna, de su modo de relacionarse

con los beneficiarios y de los valores y contenidos éticos del trabajo que realicen. “Esto es lo que le otorga a los servicios profesionales contratados y remunerados un valor de solidaridad real”. [2].

Las instituciones solidarias suelen identificarse porque:

- Comprenden y hacen propia la problemática y necesidad de los beneficiarios y tienen en cuenta su voluntad.
- Hacen un uso cuidadoso y austero de los recursos, de modo que se maximice el servicio a los beneficiarios y no la utilidad de las instituciones mismas o de su personal.
- Predominan comportamientos solidarios en su interior y con otras instituciones.
- Establecen criterios apropiados de selección de beneficiarios, de las técnicas y métodos de trabajo.

Entre estos criterios apropiados, podemos enumerar:

- 1.- Preferencia por colectivos en riesgo de exclusión social
- 2.- Apoyo a grupos organizados que propongan experiencias emergentes y actividades que incidan en algún modelo de desarrollo alternativo.
- 3.- Promoción a organizaciones y proyectos que den lugar a beneficios de carácter económico y social.
- 4.- Orientar las donaciones y apoyos institucionales hacia programas integrales (investigación, capacitación, financiación, asesoramiento técnico etc.) que integren actividades económicas, culturales, organizativas y sociales.
- 5.- Privilegiar a las organizaciones cuyas estructuras internas sean participativas y eficientes en su actividad, apreciando que se hayan formado por iniciativa y convicción de sus propios miembros y valorando la independencia que tengan con respecto a las instituciones políticas.
- 6.- Promover la autosuficiencia de los grupos de beneficiarios con respecto a las instituciones y a las donaciones, para evitar la dependencia que generan éstas.
- 7.- Apoyar dinámicas sociales y organizativas sostenidas en el tiempo.
- 8.- Preferencia por proyectos y actividades a escala humana que el propio sujeto ha de realizar y gestionar.

Desde un punto de vista económico, el criterio fundamental puede ser resumido de una forma muy concreta: **para que una organización de la Economía de Donaciones forme parte de la Economía de Solidaridad es imprescindible que sea EFICIENTE, es decir, que el valor económico de los productos o servicios que ofrece a sus beneficiarios sea superior al valor de las donaciones que ha recibido para llevarlos a cabo.**

Hay muchos ejemplos que pueden ayudarnos a entender este concepto. Si, por ejemplo, una organización obtiene donaciones para realizar cursos de formación o capacitación técnica a un colectivo determinado (discapacitados, mujeres, inmigrantes, etc.), su eficiencia puede ser determinada investigando cuál sería el valor real de mercado de estos cursos, es decir, cuánto facturaría una empresa de la economía de mercado (centro de formación público o privado), por su ejecución. Sólo si este valor es superior o igual al de los costes de producción que ha tenido la organización (alquileres de locales, equipos técnicos, sueldos de profesionales... etc.), financiados con las donaciones recibidas, entonces podremos decir que el servicio se ha desarrollado con eficiencia.

En este trabajo aportamos una metodología para concretar estos criterios y aplicarlos a las organizaciones sociales con el objetivo de establecer si su operación es eficiente y podemos considerar que forman parte de la Economía de Solidaridad.

METODOLOGÍA

El problema de la gestión eficiente de las organizaciones sin ánimo de lucro está siendo afrontado con gran profundidad en estos primeros años del siglo XXI [3]-[4]. En la actualidad se han definido diferentes formas de realizar esta gestión, desde Manuales de buenas prácticas [5], Códigos Éticos [6] o incluso Normativas de calidad específicas [7]-[8].

No obstante, estos sistemas de calidad tienen en común que el coste de los recursos necesarios para llevarlos a cabo es muy importante. Además, en el caso de las Normas, se obliga a documentar una gran cantidad de ámbitos (política y manual de calidad, procesos, procedimientos, registros, trazabilidad, etc...), lo que hace necesario contar con personal altamente cualificado para su ejecución, con lo que el coste de mantenimiento del sistema es elevado. Esto hace que estos sistemas sólo sean apropiados para organizaciones que cuenten con gran cantidad de recursos y que necesiten acreditarse para obtener importantes subvenciones.

Nuestra pretensión con este trabajo es más modesta y está más en sintonía con los orígenes de la Economía de Solidaridad en las organizaciones de base que, si por algo se caracterizaban, era por carecer de la mayor parte de los factores productivos, que compensaban con la solidaridad o "Factor C" [9]. Dentro de este contexto, pretendemos desarrollar una metodología para aplicar estos principios en organizaciones más pequeñas, con una gran carencia de recursos que les impide desarrollar y mantener planes de calidad complejos.

Nuestra propuesta no es, por tanto, ni un manual de buenas prácticas ni un plan de calidad propiamente dicho, sino que consta de un conjunto de procedimientos simples que, aplicados en la operación cotidiana de la organización y sin

la necesidad de generar una gran cantidad de documentación, faciliten la planificación, la ejecución y la evaluación de las acciones dentro de los criterios de actuación que propone la Economía de Solidaridad.

Así pues, entendemos que toda acción que pretenda ejecutar una asociación debería incluir cinco procesos básicos, cuyo contenido sería el siguiente:

1°.- Proceso para la identificación de las necesidades a satisfacer y para la selección de los beneficiarios.

Se establecerá un método para decidir sobre qué necesidades se ejecutará la actuación (en base a los objetivos de la asociación, la ubicación geográfica, etc.) y para determinar quiénes serán los beneficiarios. Para ello se tendrán en cuenta los criterios de selección enumerados en el apartado anterior.

2°.- Proceso para realizar el diseño preliminar de la actuación.

Este proceso debe incluir la forma en que se confeccionará el equipo que diseñará la actuación, cómo participan los socios, cómo se seleccionan los profesionales en caso de que se requiera de ellos, etc. En este punto es ya necesario que se tenga en cuenta la voluntad de los beneficiarios, ya sea integrándolos de alguna forma en el equipo de trabajo o estableciendo un procedimiento para recopilar información sobre sus opiniones y puntos de vista.

3°.- Proceso de preparación de la actuación.

Una vez definidas la actuación y el equipo de personas responsable de su ejecución se deberá realizar una preparación detallada de su desarrollo. Esta preparación incluirá como mínimo los siguientes procedimientos:

- Consulta del contexto económico para evaluar el coste real del proyecto. Por ejemplo, si existen empresas en el entorno que realicen funciones similares a la que se quiere ejecutar, se pedirán presupuestos para tener conocimiento objetivo de ese coste.
- Preparar un presupuesto diferenciado del proyecto, que incluya los gastos e ingresos previstos sin que estén mezclados con los de otras actividades de la organización. El presupuesto no debe ser superior al establecido en el procedimiento anterior.
- Realizar una planificación temporal de la ejecución de la acción.

4°.- Proceso de seguimiento de la ejecución de la actuación.

Se deberá definir de qué forma se realizará este seguimiento (cada cuanto tiempo, qué aspectos se deben revisar, etc.). Debe incluir algún procedimiento que garantice la implicación activa de los beneficiarios en la ejecución de la actuación.

5°.- Proceso para realizar la evaluación de la actuación.

Una vez concluida la actuación, se establecerán procedimientos para su evaluación, tanto por la propia organización como por los beneficiarios, y para la realización de la memoria de la misma.

FUNCIÓN DEL TRABAJADOR SOCIAL EN EL DESARROLLO DE ESTA METODOLOGÍA

El papel del trabajador social en la implantación de esta forma de funcionamiento en las organizaciones es fundamental, ya que su conocimiento acerca de las carencias sociales y de las características de los beneficiarios es necesario para que se logre la necesaria implicación activa de éstos en el desarrollo de las actuaciones. Esta formación debe ser complementada con la preparación en tareas de gestión, tanto económica como de personas, así como en el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones.

En resumen, la función del Trabajador Social debe ser productiva, eficiente, con un nivel alto de calidad en la gestión de los recursos (generalmente escasos) de los que se dispone y con capacidad para integrar en los proyectos a todas las personas afectadas. La eficiencia es nuestro compromiso integral tanto con el beneficiario como con el benefactor y un reto ético para nosotros.

Esto lo podremos llevar a cabo teniendo en cuenta:

- A la persona como centro de la actividad, rompiendo las dinámicas que quieren reducirla a un recurso productivo.
- Dar pasos para que el factor C (anexo1) esté cada vez más presente en nuestras experiencias y decisiones socioeconómicas.
- Tener como referencia a los excluidos si queremos que nuestras respuestas sean transformadoras.
- Valorar profesionalmente qué es lo que hacemos pero no anteponerlo a cómo y con quién lo hacemos.
- Aumentar nuestra cultura económica de modo que no seamos marionetas movidas por los hilos de unos dictámenes económicos que no tienen en el bien común su finalidad.

Suele decirse que *"la mejor práctica es una buena teoría"*. Eso es cierto con una condición, *"que la buena teoría se lleve a la práctica"* [9].

CONCLUSIONES

Hemos propuesto una herramienta de trabajo que sirva de guía a las organizaciones que estén interesadas en acercarse a la Economía de Solidaridad a través de la Economía de Donaciones.

Agradecimientos en el apoyo de este trabajo a José Fernández Ramos

BIBLIOGRAFÍA

- [1] Luis Razeto Migliaro, Las organizaciones económicas populares, Ediciones PET, Santiago de Chile, 1983 (<http://www.economiasolidaria.net/textos/lasorganizaciones/index.php>)
- [2] Luis Razeto Migliaro, Las Donaciones y la Economía de Solidaridad, Ediciones PET, Santiago de Chile, 1994 (<http://www.economiasolidaria.net/textos/libroprimero/index.php>)
- [3] Izaskun Barbero, Gestión de la calidad en las organizaciones no lucrativas de intervención social, (<http://www.plataformaong.org/upload/15/63/GestionCalidadBizcaia.pdf>)
- [4] Observatorio de calidad de la plataforma de ONG de acción social. (<http://www.observatoriodecalidad.org>)
- [5] FEAPS, Buenas Prácticas FEAPS: ¿qué son y cómo se valoran?, (http://www.feaps.org/confederacion/documentos/quees_bbpp.pdf)
- [6] Código Ético de las organizaciones de voluntariado, (<http://blog.plataformavoluntariado.org/2009/03/06/codigo-etico-del-voluntariado/>)
- [7] Guía para la implantación de la norma de gestión de la calidad para las ONG, (http://www.ongconcalidad.org/ongvirtual/web_cd/la_guia.pdf)
- [8] Norma UNE 165011:2005 EX. Ética. Sistema de gestión de las ONG
Código deontológico de Trabajo Social
- [9] Luis Razeto Migliaro, Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva, Ediciones PET, Santiago de Chile, 1994 (<http://www.economiasolidaria.net/textos/librotercero/index.php>)

Anexo:

El factor C es la solidaridad convertida en fuerza productiva. Es el hecho de que hacer las cosas con compañerismo, con unión, cooperación, con solidaridad profunda, hace que mejore el producto, que aumente la eficiencia y la productividad de las actividades económicas.

La razón por la que la teoría económica nunca ha reconocido su existencia a pesar de que en algunos aspectos sí lo hace la teoría de administración de empresas, es que **el factor "C" no está remunerado.**

Aporta y no obtiene ninguna recompensa, ninguna remuneración.

Y el modelo económico vigente se niega a que esto cambie porque en el fondo cuestiona sus propios cimientos, ya que el reconocimiento de ese factor supone una nueva lógica económica.