

---

# Bit 12

---

PID\_00151490

Maria Iglésias Pié

---

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: **1 hora**

---



---

Universitat  
Oberta  
de Catalunya

---

**Maria Iglésias Pié**

La revisión de este recurso de aprendizaje UOC ha sido coordinada por la profesora: Josep Cobarsí Morales (2019)

Tercera edición: febrero 2019  
© Maria Iglésias Pié  
Todos los derechos reservados  
© de esta edición, FUOC, 2019  
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona  
Realización editorial: Oberta UOC Publishing, SL  
Diseño: Manel Andreu  
Depósito legal: B-3.767-2019

*Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y de la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitido de ninguna manera ni por ningún medio, tanto eléctrico como químico, mecánico, óptico, de grabación, de fotocopia, o por otros métodos, sin la autorización previa por escrito de los titulares del copyright.*

## 1. Caracterización del sector no lucrativo

Repasemos las diferentes caracterizaciones y conceptualizaciones de este sector.

### 1.1. La dimensión del lucro

La primera etapa en este proceso consiste en analizar uno de los elementos identificativos del sector, y que encontramos presente en el término que empleamos aquí para denominarlo: *no lucrativo*. El sector no lucrativo sería aquél constituido por todas las organizaciones que no tienen ánimo de lucro. ¿A qué obedece esta definición? ¿Nos permite identificar realmente el sector que hemos descrito en el apartado anterior?

#### Ánimo de lucro


Motivo que guía la actuación de los individuos y las organizaciones hacia la consecución del máximo beneficio económico con sus actividades, para, a continuación, repartir este beneficio entre los propietarios de los medios utilizados para la consecución de estas actividades.

El sector no lucrativo se encuentra claramente en contraposición al sector lucrativo, que es como denominamos a la esfera productiva hoy en día, dada su configuración como mercado competitivo. El mercado es un mecanismo descentralizado que utiliza la libre interacción de los individuos en oferta y demanda para establecer lo que debe producirse, en qué cantidades y a qué precios. Cada uno de los agentes económicos compite con los demás en este marco intentando maximizar su beneficio económico, de lo que surge la expresión *con ánimo de lucro*.

Como afirmaba Adam Smith ya hace más de dos siglos, no es por la bondad del panadero por lo que tenemos pan fresco todos los días, sino por su búsqueda del máximo beneficio individual que le hace intentar hacer buen pan todas las mañanas para que vayamos a comprarlo y él pueda obtener un provecho.

Todas las actividades que se desarrollan en el mercado y tienen por objetivo un beneficio económico destinado a los propietarios de los medios con que se hacen estas actividades pueden englobarse en la esfera de lo que ahora denominaremos *el sector lucrativo*. Así, todas las acciones que identificamos por el hecho de no llevarse a cabo buscando la ganancia individual y obedecer a otras motivaciones, diremos que son *sin ánimo de lucro* o *no lucrativas*.

El sentido negativo de su definición puede tener sentido, dado que las razones que pueden llevar a la gente a crear organizaciones de este tipo pueden ser de muy diversa índole. La característica común es, no obstante, que estas motivaciones van más allá de la obtención de un beneficio económico. Por ello, en general, se asocia al sector no lucrativo una imagen de bondad o solidaridad,

ya que detrás de las actividades pueden existir intereses diversos, pero no son, por definición, de maximización del propio beneficio económico, y muy a menudo se dirigen a ayudar a otros que tienen carencias. 

Aunque en un principio puede parecer fácil discernir si una organización tiene o no ánimo de lucro, en algunos casos puede resultar complicado. Es posible, por ejemplo, que dadas dos entidades que realizan exactamente el mismo tipo de actividades, una de ellas tenga ánimo de lucro mientras que la otra sea no lucrativa.

### ¿Cómo puede ser? Veamos un ejemplo concreto

Difícilmente, ninguno de nosotros negaría que los bancos son entidades lucrativas. Llevan a cabo operaciones financieras a partir de las cuales obtienen un beneficio, y su objetivo es maximizar este beneficio económico compitiendo con otras organizaciones similares en el mercado. Así pues, el BSCH es una entidad lucrativa que compite, entre otros, con el BBVA o con el Banco de Sabadell. No obstante, pensando en otras organizaciones lucrativas con las que compite el BSCH, alguien habría podido citar la Caixa o la Caixa del Penedès. ¿Tienen las cajas ánimo de lucro?

Es cierto que sus actividades financieras son prácticamente idénticas a las que llevan a cabo los bancos, pero, por muy extraño que pueda parecer, las cajas son entidades no lucrativas. ¿Por qué? Para entenderlo, tenemos que pensar en el objetivo al que se destina el beneficio económico de su actividad financiera. Los bancos buscan este beneficio para distribuirlo entre sus accionistas. Así, su objetivo final es puramente lucrativo, en el sentido de que lo que se busca es remunerar a los propietarios del banco con la máxima cantidad de dinero posible. Las cajas, por el contrario, no tienen accionistas. ¿Qué se hace con los beneficios de su actividad? Una parte de estos beneficios se reinvierten con el fin de mejorar los servicios financieros que ofrece, pero el resto, en vez de darse a alguna persona en concreto para que se le pague, se destina a actividades sociales, ya sean asistenciales, culturales, educativas, etc. Así, todas las cajas tienen una parte denominada *obra social*, que a menudo adopta la forma de fundaciones, que se dedican a gestionar los beneficios del negocio financiero con un objetivo no lucrativo. Como el destino final de estos beneficios son actividades sin ánimo de lucro, podemos decir que las cajas, aun llevando a cabo las mismas actividades que los bancos, son entidades no lucrativas.

Nos encontramos en este caso con una figura compleja que, como ya hemos comentado, puede resultar difícil de situar en un primer momento, porque se encuentra en la frontera entre lo que es lucrativo y lo que no, dada la naturaleza de las actividades financieras y del hecho de que éstas se llevan a cabo en competencia con entidades que sí tienen ánimo de lucro. De todas maneras, cabe decir que esta complejidad organizativa se soluciona a menudo argumentando que nos encontramos ante dos organizaciones diferentes, pudiendo considerarse sólo la parte de obra social de las cajas como verdaderamente no lucrativa.



## 1.2. La dimensión público/privado

Entendemos ya el carácter no lucrativo del sector que nos ocupa, pero hay un elemento que nos llama la atención. Hemos contrapuesto nuestro sector al lucrativo, pero ¿pertenecen todas las organizaciones que no tienen ánimo de lucro a lo que aquí denominamos *sector no lucrativo*? ¿Qué ocurre con las instituciones públicas? Éstas, por definición, tienen como función principal los asuntos que preocupan a la colectividad, que pueden ser de muy diversa índole.

Así, parece claro que el objetivo de las instituciones públicas no se encuentra en la maximización del beneficio individual en el mercado y, por tanto, son también no lucrativas. Sin embargo, en el apartado anterior ha quedado bastante claro que las organizaciones llamadas *públicas* y que podríamos agrupar en el término *Estado* no son lo mismo que las del sector que estamos intentando caracterizar en este módulo.

Así pues, aunque la dimensión “lucro / sin ánimo de lucro” nos ha servido para establecer la frontera con la esfera productiva, necesitamos otra variable que nos permita hacer lo mismo con el Estado. Esto es aún más necesario si advertimos que, en varios casos, el Estado y “el sector no lucrativo” llevan a cabo actividades parecidas de ayuda a grupos desfavorecidos. Esta segunda dimensión será la determinada por la variable “propiedad pública / privada”.

Las organizaciones públicas son aquellas cuya propiedad no recae en sus gestores ni en ninguna otra persona individual o jurídica concreta que pueda determinar sus funciones y actividades: las instituciones públicas son propiedad de la colectividad de individuos del área geográfica en la que la institución actúa. Así, las organizaciones de España no son propiedad del Gobierno, ni del Rey, ni del ejército, sino de todos los ciudadanos españoles, y su objetivo es servirlos a todos ellos por igual.

Por otra parte, las organizaciones de nuestro sector no lucrativo son de propiedad privada. Pertenecen a un grupo de personas que pueden determinar sus objetivos y el destino de sus recursos de forma independiente.

No obstante, fijémonos en que esta dimensión por sí sola tampoco nos permite identificar unívocamente el sector al que nos estamos refiriendo. ¿Qué tipo de propiedad tienen empresas como Nutrexpa, Coca-Cola, o el SCH? Obviamente, son todas ellas de propiedad privada, porque tienen un conjunto de accionistas que conforman el grupo de individuos y organizaciones que rigen su destino.

### Propiedad

Titularidad de los medios con los que las organizaciones llevan a cabo sus actividades. Esta titularidad permite la total discreción de los propietarios en cuanto al uso de los medios. Cuando la propiedad es pública, los medios pertenecen al conjunto de la sociedad, y cuando es privada pertenecen a un grupo específico de individuos que la han obtenido mediante algún procedimiento legal.

## 1.3. Los tres sectores

Así, vemos que si queremos distinguir claramente nuestro sector de las esferas productivas y públicas, tenemos que utilizar irremediabilmente dos dimensiones distintas:

- 1) el **propósito organizativo**, contrapuesto en la dicotomía “lucro / sin ánimo de lucro”; y
- 2) la **forma de propiedad**, que puede ser pública o privada.

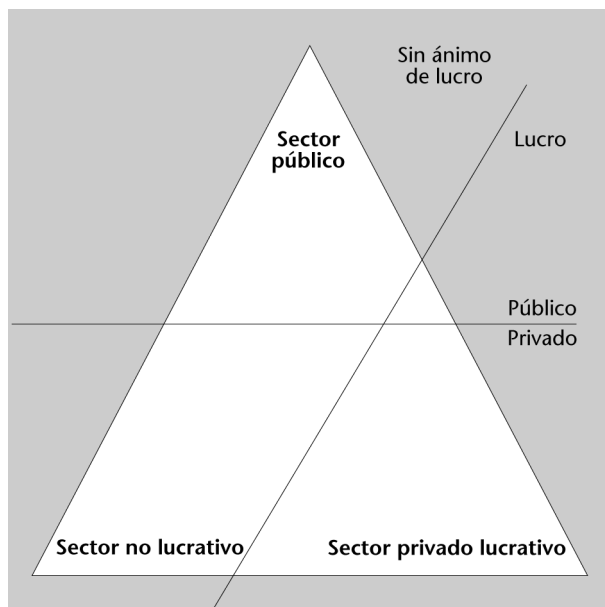
Con estas dimensiones en mente podríamos distinguir con claridad tres sectores:

- 1) El **sector privado lucrativo** (las empresas lucrativas). Tendrían ánimo de lucro y serían de propiedad privada. Este sector correspondería a la esfera productiva identificada anteriormente.
- 2) El **sector público** (el Estado en todos sus niveles). No tendría ánimo de lucro y sería de propiedad pública.

### Sector no lucrativo


Conjunto de organizaciones de la sociedad de propiedad privada y sin ánimo de lucro en su actividad, es decir, que no reparten los beneficios de su actividad económica entre sus propietarios.

3) El **sector no lucrativo**. No tendría ánimo de lucro y, en cambio, sería de propiedad privada.



Fijémonos en que, teniendo en cuenta estas dos dimensiones, no hemos identificado un sector de propiedad pública que tenga por objetivo el ánimo de lucro. Podría parecer, quizá a primera vista, que esto no tendría demasiado sentido. Si las organizaciones públicas pretenden llevar a cabo acciones que beneficien a la colectividad, ¿por qué tendrían que dedicarse a buscar el máximo beneficio económico? La verdad es que esto, al menos en teoría, sí que tiene sentido.

Dado que la gente necesita recursos económicos para conseguir cubrir sus necesidades, y que todas las acciones de carácter colectivo que lleva a cabo el sector público (como la construcción de carreteras, etc.) también necesitan grandes cantidades de fondos, puede pensarse en empresas productivas o de servicios que intenten obtener el máximo beneficio pero que, en lugar de repartirlo a unos cuantos propietarios privados, lo utilice para actividades públicas. Esta figura existe y sería la de las empresas públicas. No obstante, como éstas pertenecen al sector público no se consideran un sector aparte.

De todas formas, este ejemplo nos sirve para ver que, como hemos dicho anteriormente, las fronteras entre los sectores no son siempre nítidas y que hay organizaciones que se encuentran en los límites y son difíciles de caracterizar. 

La gran cantidad de tipos de organizaciones del sector no lucrativo existentes complica a menudo su identificación. Dado el gran crecimiento que han experimentado en los últimos años, las entidades de cariz asistencial como Caritas o la Cruz Roja, o las de cooperación al desarrollo como Intermón Oxfam

o Setem, son las que nos suelen venir a la cabeza rápidamente cuando pensamos en el sector no lucrativo. Ahora bien, hay organizaciones no lucrativas de muchos otros tipos, y muchas de ellas no las consideramos normalmente como tales, aunque atendiendo a nuestra definición sí que lo son.

Una de ellas, por ejemplo, es el Fútbol Club Barcelona. Es claramente una entidad privada, ya que sus propietarios no son los poderes públicos, sino sus más de cien mil socios. Y, aunque mueva anualmente grandes cantidades de dinero, tampoco es una institución con ánimo de lucro. El dinero que obtiene con sus actividades no va a parar a los bolsillos de los socios, sino que se destina a la finalidad deportiva de la entidad. Puede decirse que el Barça funciona bien no cuando hay mucho dinero en la caja (aunque eso pueda ser necesario para sus objetivos), sino cuando sus equipos juegan bien y ganan partidos y campeonatos. El Barça es, pues, una organización no lucrativa.

Otro ejemplo en el que quizá también nos costaría pensar como parte del sector no lucrativo es el de instituciones culturales y museos como pueden ser la Fundación Miró o la Fundación Gala y Salvador Dalí. Éstas son de carácter privado porque fueron creadas gracias al patrimonio de los artistas, y tienen un patronato que mira por sus intereses. Y a la vez, no tienen ánimo de lucro. Es cierto que cobran entrada por visitar sus museos, pero la actividad económica que llevan a cabo no está dirigida a obtener el máximo beneficio para repartirlo a sus propietarios, sino a conservar y difundir la obra de los pintores.



