

DIFERENCIAS DE GESTIÓN ENTRE ORGANIZACIONES SIN ÁNIMO DE LUCRO y SOCIEDADES MERCANTILES

Es habitual que cuando se habla de dirección de empresas muchas veces caigan en el olvido las organizaciones sin ánimo de lucro. Este hecho seguramente es debido a que la mayor parte de las definiciones vinculan el concepto de empresa al de actividad económica, dejando de lado al resto de organizaciones, que teniendo igualmente unos objetivos y un personal que desempeña ciertas labores para alcanzarlos, no tienen el beneficio económico como razón de su actividad.

Sin embargo desde el punto de vista de la gestión existen numerosos paralelismos entre ambos tipos de organizaciones. Al estudiar detalladamente las semejanzas y diferencias entre las mismas, podemos observar cómo las entidades sin ánimo de lucro normalmente tienen un control exhaustivo sobre ciertos aspectos que las empresas tradicionales suelen dejar más de lado y viceversa.

En varios estudios realizados por esyges, se puede contrastar algo que ya se intuía, las organizaciones sin ánimo de lucro suelen tener una gestión mucho más avanzada de los órganos de administración que cualquier otro tipo de empresa. Esto puede deberse a que los estatutos de este tipo de sociedades y/o asociaciones tienen un carácter regulador mucho más influyente en la actividad que el de las sociedades mercantiles.

Por otra parte, destaca de manera sorprendente el grado de control de los aspectos relativos al área económico-financiera de la organización. Seguramente, el hecho de que muchas organizaciones sin ánimo de lucro dependan de subvenciones, y que su actividad sea auditada desde el punto de vista económico, hace que lleven un control mucho más riguroso de su actividad económica que el de empresas que, con varios millones de euros de facturación, no disponen de una estructura de costes de su negocio.

Pero no todo va a ser aventajar a las empresas mercantiles, por el contrario, las organizaciones sin ánimo de lucro tienen una gestión mucho menos desarrollada que estas en lo referente tanto a las tareas de marketing como a las relativas a la gestión comercial.

Algunas personas podrán pensar que es normal, que al no haber ánimo de lucro no necesitan desarrollar ese tipo de gestión, puesto que, como reza su propia definición, no se dedican a vender. Sin embargo, esto no es cierto del todo, puesto que aunque no se dediquen a vender, esto no significa que no deban dar valor a sus servicios, promocionarse, o simplemente hacer acciones dirigidas a la captación de asociados y/o simpatizantes.

Otro punto de interés es la gestión de los recursos humanos. Aquí es difícil establecer una norma general, aunque se pueden intuir algunas características de contraste. Se da la circunstancia de que muchas entidades de carácter social cuentan con trabajadores en plantilla a coste menor que el de una sociedad mercantil. Algunas asociaciones argumentan que esto es debido a que a la hora de atraer a personas a trabajar no compiten con dinero, sino con valores.

Por otra parte, y amparándose en el elemento anterior, se observa que estas organizaciones sin ánimo de lucro pueden dejar caer en el olvido cuestiones como el desarrollo profesional, la formación, etc... Lo cual no quiere decir que todas las organizaciones mercantiles lo potencien.

Como elementos comunes, tanto en organizaciones sin ánimo de lucro como en sociedades mercantiles, entre otros aspectos destacan la atención al cliente, la prestación del servicio y el diseño de nuevos productos y servicios. Este último aspecto es llamativo, puesto que desde las empresas normalmente se ve a las organizaciones sin ánimo de lucro como organizaciones estáticas, poco innovadoras. Sin embargo, si consideramos que todas las innovaciones no tienen por qué ser tecnológicas, el grado de innovación de una organización sin ánimo de lucro puede ser mucho mayor que el de una sociedad mercantil.

Por otra parte, ambos tipos de organizaciones comparten aspectos de mejora tales como la delegación de funciones, la estructura organizativa o el análisis del entorno. Tanto empresas tradicionales como organizaciones sin ánimo de lucro tienen un carácter más reactivo que proactivo respecto a la influencia del entorno, en el sentido de que en general no están pendientes de los cambios sociales, culturales y/o económicos, más que cuando deben reaccionar ante ellos porque ya se han producido.

Existen muchos más puntos de comparación, pero en definitiva, y a modo de conclusión, se puede decir que tanto entidades sin ánimo de lucro como sociedades mercantiles son organizaciones, en las cuales se debe gestionar unos recursos para alcanzar unos objetivos, sean económicos o no. Por tanto, comparten muchos aspectos relativos a la gestión y quizás unas pudieran aprender de otras.