

ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA OBRA SOCIAL SOBRE LOS RESULTADOS DE LAS CAJAS DE AHORROS

Luis Miguel Zapico Aldeano, Universidad de León

Almudena Martínez Campillo, Universidad de León

Laura Cabeza García, Universidad de León

RESUMEN:

Este trabajo pretende realizar un estudio de la influencia de la obra social sobre los resultados de las Cajas de Ahorros. Para lograr este objetivo se aplicó un análisis de regresión *pooled* sobre una muestra de entidades financieras de Castilla y León para el periodo 1992-2004. Los resultados muestran una influencia positiva, aunque de escasa cuantía, de los importes destinados a actividades de carácter social sobre distintos indicadores del resultado empresarial. De esta manera, la obra social se convierte en un componente estratégico adicional para el logro de ventajas competitivas sostenibles. Estos hallazgos son congruentes con la realidad competitiva del sector, que evidencia la importancia cualitativa de las actividades de índole social en la imagen y, consecuentemente, en los resultados de las organizaciones que las desarrollan.

PALABRAS CLAVE: Obra social, resultados, Cajas de Ahorros

ABSTRACT:

This paper analyses how firms' social activities influence on savings banks' performance. According to this aim we use a pooled regression over a sample of financial entities in Castilla and León within the period 1992-2004. The results show a positive influence of social activities, although in a small size, on different proxies of firms' performance. Social activities become an additional strategic asset to obtain sustainable competitive advantages. The results also show how firms compete in the sector, that is, the qualitative importance of social activities in the image, and consequently, in firms' performance.

KEY WORDS: Social activities, performance, savings banks

1. INTRODUCCIÓN

Dentro del sistema financiero, y como parte fundamental del mismo (Castelló Muñoz, 1996), las Cajas de Ahorros son líderes indiscutibles en los territorios en que operan (Cals, 2005). La progresiva competencia en el ámbito de las entidades financieras españolas, incluso con otros competidores no estrictamente bancarios (compañías de seguros, grandes establecimientos comerciales...), tanto nacionales como internacionales, ha supuesto que todos ellos realicen actividades de carácter social como rasgo diferenciador; el cuál, adecuadamente, utilizado puede generar posiciones competitivas favorables, bien sean catalogadas bajo el concepto de Responsabilidad Social Corporativa u Obra Social. En este contexto nos planteamos analizar la importancia concreta de la obra social como elemento estratégico de las Cajas de Ahorros. Dado el carácter exploratorio del estudio, nuestro análisis se centra en las entidades de la Comunidad Autónoma de Castilla y León para el periodo de tiempo 1992-2004.

Los resultados del estudio muestran que la obra social es un determinante significativo del buen desempeño empresarial. Así, las actividades de la obra social se convierten en publicidad y mejora de la imagen de la entidad y ésta, a su vez, lleva al incremento de actividad de las cajas y a la mejora de sus resultados. No obstante, la obra social no es el único determinante del desempeño. La adecuada combinación de la dotación para actividades sociales junto al resto de variables tradicionalmente analizadas (tipos de interés, comisiones, etcétera) determinará los resultados de las distintas entidades.

El trabajo se ha estructurado como sigue: la sección 2 describe brevemente la misión y los objetivos de las Cajas de Ahorros. En la sección 3 se analiza la relación entre la obra social en las Cajas de Ahorros y sus resultados empresariales. La sección 4 presenta la base de datos, las variables, la metodología y los resultados del contraste de la relación entre la inversión en obra social y los resultados económicos en Castilla y León. Finalmente, en la sección 5 se establecen las principales conclusiones del trabajo.

2. MISIÓN Y OBJETIVOS DE LAS CAJAS DE AHORROS

La contribución de las Cajas de Ahorros a la sociedad depende de su misión, objetivos y estrategias, los cuales a su vez se ven mediatizados por el carácter mutualista¹ de estas entidades. Así, desde este planteamiento, las Cajas de Ahorros son consideradas como fundaciones privadas de interés público con un carácter mixto de “fundación-empresa” (Casares, 2005) que están influenciadas por el cambio regulador y el entorno competitivo (Ballarín, 1991; Sánchez Calero, 2003; Cals, 2005; Marbella Sánchez, 2005).

Entre los elementos genéricos más importantes que integran la misión de las Cajas de Ahorros se encuentran la financiación y el sostenimiento de la obra social, el fomento del hábito de ahorro entre toda la población, especialmente en las economías familiares, la contribución al desarrollo económico de la zona donde están implantadas y la cooperación con otras cajas. Es a partir de estos elementos sobre los que las cajas deben definir sus objetivos (rentabilidad, eficiencia operativa, crecimiento), bien sea para el segmento de las familias y/o de las empresas, y todo ello en función del énfasis relativo que se quiera dar a cada uno de los elementos de la misión.

Si el cometido o elemento dominante es financiar y sostener la obra social, el objetivo será alcanzar la *rentabilidad económica (ROA)* suficiente para atender tales compromisos, lo que aportaría criterios de interés clarificadores para la gestión de las cajas. Si se debe fomentar el hábito de ahorro es el elemento dominante de la misión, el objetivo general debería ser *la eficiencia operativa*, concretada en menores gastos de explotación y el traslado de estos menores costes a sus clientes en términos de márgenes más ajustados (menores tipos de interés). Si el elemento dominante de la misión es contribuir al desarrollo económico de la zona donde están implantadas, el objetivo resultante será el *crecimiento* de las cajas. Sin perjuicio de la elección anterior, las cajas han de optar por actuar en el segmento de las familias y/o en el de las empresas, desempeñando las funciones tradicionales de intermediación (captación-depósito de fondos e inversión de los mismos para atender las necesidades financieras de agentes económicos deficitarios) y las más actuales de suscripción y colocación de títulos, administración de carteras e intervención en los mercados de capitales, asesoramiento y servicios

¹ El carácter mutualista de las Cajas de Ahorros está implícito en sus orígenes. Su estatuto aprobado por el Decreto de 14 de marzo de 1933 definía ya a las cajas como “instituciones exentas de lucro mercantil, no dependientes de ninguna otra empresa, regidas por Juntas o Consejos de actuación gratuita y dedicadas a la administración de depósitos, con el propósito de invertir los productos, si los tuvieran, después de descontar los gastos generales, en constituir reservas, sanear el activo, estimular a los impositores y realizar obras sociales y benéficas”.

financieros. Otra función, con efectos indirectos sobre los clientes, es la de la obra social, actividad distintiva de las Cajas de Ahorros que se traduce en un dividendo social para el conjunto de la sociedad.

3. OBRA SOCIAL EN LAS CAJAS DE AHORROS Y SU IMPLICACIÓN EN LOS RESULTADOS EMPRESARIALES

3.1. LA OBRA SOCIAL EN LAS CAJAS DE AHORROS

La aportación a la obra social es un elemento esencial de la misión de las Cajas de Ahorros desde sus orígenes, aún cuando inicialmente no se contemplara la reinversión de beneficios en la misma como obligación legal (Cals, 2005). La finalidad última de las Cajas de Ahorros es extender a toda la sociedad los beneficios de su actividad como empresa, ya sea en su vertiente mercantil o en cuanto a la distribución de los resultados obtenidos de dicha actividad. La obra social, reflejo de las actividades de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)² de las cajas, indica un compromiso libremente adoptado entre la sociedad y los ciudadanos con el fin de contribuir al progreso de la sociedad, desencadenando un proceso de estrecha colaboración entre ambos para lograr mayores cuotas de bienestar en la cultura, el medioambiente, la educación, la investigación, la protección del patrimonio, la asistencia social y la sanidad, entre otros.

Las empresas, además de su responsabilidad económica, tienen una responsabilidad social ante los grupos participantes o *stakeholders* tanto internos (propietarios, directivos, trabajadores) como externos (clientes, proveedores, instituciones financieras, competidores, administraciones públicas, sociedad...). Un comportamiento socialmente responsable puede tener en cuenta los intereses de los stakeholders sin perjudicar la creación de valor. En efecto, las prácticas de RSC mejoran las condiciones del entorno, reducen riesgos, aumentan la reputación de las empresas que las llevan a cabo e indirectamente incrementan los rendimientos y mejoran la posición competitiva. Dentro de la RSC se pueden distinguir tres áreas (Certo y Meter, 1996): económico-social, calidad de vida e inversión social. El área económico-social está relacionada con la producción de bienes y servicios necesarios, la creación de empleo, la formación profesional de los trabajadores, la aportación de fondos a la comunidad a través de impuestos; el área de calidad de vida indica en medida la empresa influye de modo positivo en el nivel de vida de la sociedad en general y en la preservación y colaboración con el medio ambiente; y, el área de inversión social refleja en que medida la empresa utiliza sus recursos financieros y humanos para resolver problemas de la sociedad tales como educación, cultura, deporte, arte, etc. Aplicando esta clasificación, la obra social de las Cajas de Ahorros se centra fundamentalmente sobre el área de inversión social, aunque tiene también un relativo impacto sobre las otras áreas.

A pesar de que las grandes empresas están llevando a cabo prácticas de RSC, con cierta similitud con la obra social, para compensar al entorno (económico, social o ambiental) por los costes que se derivan de sus actuaciones y para superar los planteamientos económicos tradicionales de maximización de beneficios, la

² En este sentido, Johnson y Scholes (2001) definen la responsabilidad social de la organización como las prácticas concretas con que la organización supera las obligaciones mínimas que tienen respecto a sus *stakeholders*. Para Certo y Peter (1996) la responsabilidad social es "la medida en que las actividades de una organización protegen a la sociedad y la mejoran más allá de la requerida para servir a los intereses legales, económicos o técnicos de la organización". Actualmente, el concepto de RSC predominante hace referencia a la asunción de la obligación de llevar el comportamiento corporativo a un nivel superior, en el que sea congruente con las normas, valores y expectativas sociales existentes y no sólo con criterios económicos y legales (Sethi, 1979; Boatright, 2003).

inserción de ésta en el núcleo de la misión empresarial de las cajas y el retorno de parte de su excedente a la sociedad siguen suponiendo una diferencia fundamental.

3.2. EL MARCO JURIDICO DE LA OBRA SOCIAL

La contribución cuantitativa de las Cajas de Ahorros viene determinada por los parámetros del marco jurídico estatal³, que fija el porcentaje de aplicación a reservas en función de la solvencia, y por los beneficios obtenidos a los que se aplica dicho porcentaje⁴. El punto de partida de este marco jurídico estatal es el *Decreto de 14 de marzo de 1933*, sobre el estatuto de las Cajas de Ahorros, que supuso el inicio de la regulación del sector y determinó la obligación de dotar fondos a la “obra social, benéfica y cultural” (entre un 25% y un 50% del beneficio líquido después de dotar reservas, con la excepción de que podría dedicarse a obra social la totalidad del beneficio si las reservas fueran superiores al 10% de los recursos ajenos). Los *Decretos de 1947, de 6 de junio y 17 de octubre*, y la *Orden ministerial de 26/10/1948*, sin variar los porcentajes de dotaciones anteriores, regularon de forma precisa la distribución del gasto social en los distintos componentes o áreas, así como la dedicación a la obra social propia y en colaboración. El *Decreto 1838/1975*, estableció distintos porcentajes de dotación obligatoria a reservas en función del coeficiente de solvencia, lo que supuso en la práctica una reducción de los porcentajes de la dotación a la obra social (a mayor nivel de solvencia menor obligación de dotación reservas). El *Decreto 2290/1977*, manteniendo la distribución prevista en el *Decreto 1838/1975*, encomienda la gestión de la obra social a una comisión (la de obras sociales) distinta del Consejo de Administración y determina las áreas destinatarias (sanidad pública, investigación, enseñanza, cultura y asistencia social).

Desde la entrada en vigor del *Real Decreto 502/1983*, con efecto retroactivo de 1982, la dotación mínima a reservas es del 50%, es decir, se mantiene el porcentaje de 1933 pero con formulación asimétrica u opuesta en cuanto al concepto dotable. Este cambio de orientación, reforzando la capitalización de las Cajas de Ahorros, vino en gran parte motivado por la crisis de la banca española en la década de los años 80. Así, la *Ley 13/85*, de Normas básicas de órganos rectores de las Cajas de Ahorros sobre Inversiones obligatorias, recursos propios y obligaciones de información (modificada a su vez con posterioridad por la *Ley 13/92*, de 1 de junio y la *Ley 44/2002*, de Ordenación económica y Medidas de Reforma del sistema Financiero) en su artículo 11.4 establece: “*las Cajas de Ahorros deberán destinar a reservas o fondos de previsión no imputables a riesgos específicos un 50% como mínimo, de aquella parte de los excedentes de libre disposición que no sea atribuible a los cuotaparticipes*”.

Además, las cajas en sus respectivos territorios se han visto sometidas a la regulación de las autoridades económicas regionales, habiendo desarrollado “*todas las Comunidades Autónomas una legislación importante*” al respecto (Cals, 2005). En Castilla y León, dado el carácter de competencia exclusiva del Estado en materia de fondos y reservas mínimos de las entidades financieras, se sigue la legislación estatal en materia de fondos aplicables (límite del 50%). No obstante, esta legislación autonómica trata que las entidades se aproximen a ese

3 Este marco jurídico estatal puede verse completado por la capacidad legislativa de las Comunidades Autónomas.

4 Es necesario aclarar que existe diferencia conceptual entre dotación y gasto; la dotación es resultado de la aplicación de los beneficios en tanto que el gasto es la aplicación concreta de la dotación y puede o no coincidir cuantitativamente con la dotación anual. Los criterios de distribución del presupuesto por áreas varían en función de las demandas vigentes en cada momento y de la línea política de los agentes en el poder que toman las decisiones.

máximo legal posible de dotación a la obra social, interviniendo respecto a las cajas con domicilio social fuera del territorio, pero con presencia en el mismo, al obligarlas a que destinen una cuota de actuación en obra social idéntica a la de recursos ajenos que captan en el territorio.

3.3. OBRA SOCIAL Y RESULTADOS EMPRESARIALES

La relación entre la acción social y los resultados económicos, en principio y de forma simplista, parece contrapuesta, puesto que la utilización de los recursos disponibles en la compañía para fines de interés social implica una minoración de los fondos disponibles para actividades esencialmente económicas y palpablemente generadoras de riqueza (Fernández Gago, 2005). La postura contraria considera que las empresas deben tener un propósito social que sea consistente con sus intereses económicos a largo plazo, puesto que en muchas ocasiones es la única forma de poder satisfacerlos (Burke y Logsdon, 1996).

Los estudios empíricos acerca del impacto a corto plazo de las acciones socialmente responsables o irresponsables de las empresas en los resultados financieros, o acerca de naturaleza de la relación entre alguna medida del desempeño social y determinados indicadores financieros, no son claramente concluyentes. En unos casos la correlación es positiva, en otros negativa, en otros tal relación no existe o no es estadísticamente significativa (Fernández Gago, 2005). Si bien no está claro el tipo y la naturaleza de la relación entre las acciones sociales y los resultados económicos, sí parece posible la convergencia entre intereses económicos y sociales siempre que las acciones emprendidas sean correctas (Porter y Kramer, 2003).

4. ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE LA INVERSIÓN EN OBRA SOCIAL Y LOS RESULTADOS DE LAS CAJAS DE AHORROS EN CASTILLA Y LEÓN

El objetivo de este apartado es analizar en qué medida el gasto en obra social influye sobre su *performance* empresarial, centrándonos en el caso de las seis Cajas de Ahorros de Castilla y León. La literatura señala que la obra social es una aplicación de resultados y que por ello, a priori, parece no tener potencial para crear rentas directas. Sin embargo, la obra social responde a un principio de reciprocidad basado en la creencia de que “*si uno da, termina recibiendo*”. En este sentido, se ha señalado que la obra social incrementa el capital intelectual de una entidad financiera y que una buena gestión de la misma permite lograr resultados positivos y que dichos resultados sean sostenibles en el tiempo. Ello explica que nuestro objetivo principal sea contrastar si, tal y como parecen sugerir los fundamentos teóricos, el gasto en obra social de las Cajas de Ahorros influye positivamente en su funcionamiento empresarial.

4.1. BASE DE DATOS EMPLEADA

La base de datos del estudio está compuesta por el conjunto de las Cajas de Ahorros de Castilla y León, que ascienden a un total de seis (Caja España, Caja Duero, Caja Municipal de Burgos, Caja Círculo Católico de Burgos, Caja Segovia y Caja Ávila). Estas seis Cajas, con una cuota de activo de 53.228 millones de euros, un volumen de empleados de 8.084 y 1.706 oficinas a fecha 31.12.2005, representan aproximadamente el 6,49, el 6,86 y el 7,60 por ciento del activo total, del nivel de empleados y del número de oficinas de la Confederación Española de las Cajas de Ahorros (CECA) (808.679 millones de euros, 117.880 empleados y 22.445 oficinas,

respectivamente). La Tabla 1 refleja las entidades financieras de la muestra, su cuota de activo, número de empleados y de oficinas en los años 2004 y 2005.

Sobre dichas empresas se obtuvieron datos económico-financieros relativos al periodo comprendido entre el año 1992 y 2004. En un principio, habíamos considerado como inicio del periodo temporal objeto de estudio el año 1983 (fecha en la que entra en vigor el *Real Decreto 502/1983* y a partir de la cual la dotación mínima a reservas es del 50 por ciento⁵), dado que este hecho podría influir en el reparto del beneficio entre reservas y gasto en obra social. Sin embargo, dos de las empresas de la muestra son el resultado de procesos de fusión que tuvieron lugar en los años 1990 y 1991, respectivamente. Es el caso de Caja España, resultado de la fusión de las dos cajas de Valladolid con las de León, Palencia y Zamora, y de Caja Duero, resultado de la fusión de la Caja de Ahorros y Monte Piedad de Salamanca y la Caja de Ahorro y Préstamos de Soria. Por ello, hemos considerado el año 1992 como punto de partida de nuestro análisis.

TABLA 1: Composición de la muestra

	2005	2004	Variación	
ACTIVO TOTAL (millones de euros)				
Caja España	17.835	14.878	2.957	19,87%
Caja Duero	15.039	13.068	1.971	15,08%
Caja Municipal de Burgos	7.953	6.594	1.359	20,61%
Caja Círculo Católico de Burgos	3.959	3.065	894	29,17%
Caja Segovia	3.808	3.168	640	20,20%
Caja Ávila	3.850	3.092	758	24,51%
<i>Activo Total CYL (AT CYL)</i>	<i>53.228</i>	<i>45.791</i>	<i>8.579</i>	<i>19,56%</i>
<i>Activo Total CECA (AT CECA)</i>	<i>808.679</i>	<i>636.668</i>	<i>172.011</i>	<i>27,02%</i>
AT CYL / AT CECA	6,49%	6,89%	-0,41%	-
EMPLEADOS				
Caja España	2.901	2.833	68	2,4%
Caja Duero	2.608	2.421	187	7,72%
Caja Municipal de Burgos	734	706	28	3,97%
Caja Círculo Católico de Burgos	691	654	37	5,66%
Caja Segovia	530	534	-4	-0,75%
Caja Ávila	620	613	7	1,14%
<i>Nº Empleados CYL (NE CYL)</i>	<i>8.084</i>	<i>7.761</i>	<i>323</i>	<i>4,16%</i>
<i>Nº Empleados CECA (NE CECA)</i>	<i>117.880</i>	<i>113.408</i>	<i>4.472</i>	<i>3,94%</i>
NE CYL / NE CECA	6,86%	6,84%	7,22%	-
OFICINAS				
Caja España	550	543	7	1,29%
Caja Duero	601	566	35	6,18%
Caja Municipal de Burgos	155	151	4	2,65%
Caja Círculo Católico de Burgos	176	168	8	4,76%
Caja Segovia	103	102	1	0,98%
Caja Ávila	121	115	6	5,22%
<i>Nº Oficinas CYL (NO CYL)</i>	<i>1.706</i>	<i>1.645</i>	<i>61</i>	<i>3,715%</i>
<i>Nº Oficinas CECA (NO CECA)</i>	<i>22.445</i>	<i>21.560</i>	<i>885</i>	<i>4,15%</i>
NO CYL / NO CECA	7,60%	7,63%	6,89%	-

Fuente: Elaboración propia a partir de las memorias de la CECA y de cada Entidad (2004, 2005)

5 Hasta ese momento el 50 por ciento era la dotación mínima a la obra social contemplada en el Decreto del año 1933.

Esta información relativa a las empresas de la muestra así como sus datos económico-financieros se han obtenido de los anuarios de la CECA. En algún caso concreto, las empresas nos facilitaron dicha información directamente.

4.2. VARIABLES OBJETO DE ESTUDIO

La Tabla 2 muestra todas las variables utilizadas en el estudio. Respecto a las variables dependientes, relativas a la *performance* empresarial, se han empleado las siguientes: la cuota de activo (ACTIVO), la cuota de pasivo (PASIVO), el resultado del ejercicio (RESULTADO), el margen ordinario (MORDIN) y el de intermediación (MINTERMED). También consideramos como medidas proxies de la rentabilidad, el ROA y el ROE, y como indicador de la eficiencia la ratio gastos de explotación sobre margen ordinario. Finalmente, hemos tenido en cuenta el apalancamiento, tanto financiero (AFINAN) como operativo (AOPER) (Tabla 2, Panel A).

Por otro lado, se han considerado como variable explicativa del estudio, la aplicación que las empresas destinan a obra social del beneficio del ejercicio (AOS)⁶ y como variables de control, el tipo de interés del activo (TIA)⁷, la tasa de crecimiento de la empresa (TCRECIM)⁸ y la tasa de retención de beneficios dado que puede influir de modo indirecto en el porcentaje de beneficios que se destina a la obra social (TRETENC) (Tabla 2, Panel B).

TABLA 2: Variables

Panel A: Variables dependientes	
Variables	Descripción
Cuota de activo (ACTIVO)	Total activo de la empresa
Cuota de Pasivo (PASIVO)	Débito a clientes
Resultado del ejercicio (RESULTADO)	Beneficio neto del ejercicio
Margen ordinario (MORDIN)	Intereses y rendimientos asimilados mas rendimiento de la cartera de renta variable menos intereses y cargas asimiladas
Margen de intermediación (MINTERMED)	Margen ordinario mas comisiones percibidas menos comisiones pagadas mas resultado de operaciones financieras
<i>Rentabilidad y eficiencia</i>	
Rentabilidad económica (ROA)	Resultado del ejercicio / activo total
Rentabilidad financiera (ROE)	Resultado del ejercicio/ fondos propios
Eficiencia (EFICIENCIA)	Gastos de explotación / margen ordinario
<i>Apalancamiento</i>	
Apalancamiento financiero (AFINAN)	Activo total / fondos propios
Apalancamiento operativo (AOPER)	Gastos de explotación / margen intermediación o financiero
Panel B: Variables explicativas y de control	
<i>Variable explicativa</i>	
Aplicación a Obra Social (AOS)	Importe destinado del beneficio neto anual a la Obra Social
<i>Variables de control</i>	
Tipo de interés del activo (TIA)	Ingresos financieros / activo total “financiero”
Tasa de crecimiento (TCRECIM)	Tasa de retención por la rentabilidad financiera

6 Alternativamente se ha considerado el gasto en obra social del ejercicio, es decir, no sólo el importe que del beneficio anual se destina a este concepto sino también aquel otro procedente de ejercicios anteriores, es decir, el importe total destinado en un ejercicio a obra social. Sin embargo, debido a problemas de multicolinealidad y al no resultar significativa en ninguno de los modelos planteados finalmente no la hemos considerado.

7 También habíamos considerado el coste del dinero, definido como el cociente entre los gastos financieros y el pasivo total, pero de nuevo por problemas de multicolinealidad no la hemos tenido en cuenta.

8 Otros tres factores considerados como posibles determinantes de la performance de las Cajas de Ahorros son el número de cajeros, el número de empleados y el número de oficinas. Nuevamente, estas variables estaban correlacionadas entre sí y con alguna otra variable explicativa, por lo que para evitar sesgos en el análisis no se han considerado.

Tasa de retención (TRETENC) Dotación de reservas tras la aplicación del beneficio / resultado

Gastos de explotación = Gastos generales de administración + amortización y saneamiento de activo material e inmaterial + otras cargas de explotación

Gastos financieros = Intereses y cargas asimiladas

La Tabla 3 presenta los principales estadísticos descriptivos (media, desviación típica, valor máximo y mínimo) de las variables utilizadas en el estudio.

TABLA 3: Estadísticos descriptivos de las variables

Variable	Obs	Media	D.T.	Min	Max
ACTIVO	78	4345,268	3535,285	933,1194	14877,64
PASIVO	78	3332,718	2793,172	738,2412	11510,02
RESULTADO	78	31,53504	20,54387	0	82,50694
MORDIN	78	134,2303	94,82675	32,5448	413,687
MINTERMED	78	117,7374	75,15122	36,76391	333,113
ROA	78	0,0084213	0,0024578	0	0,0118678
ROE	78	0,1153499	0,0285582	0	0,17745753
EFICIENCIA	78	0,5953156	0,1116719	0,4031337	1,010342
AFINAN	78	6861,233	60470,24	9,538334	534073
AOPER	78	0,6564499	0,1288005	0,4395691	0,8943927
AOS	78	8,803159	6,621795	0	24,04048
TIA	78	0,0465255	0,0243003	0,0141659	0,1016212
TCRECIM	78	0,0849705	0,021562	0,0167279	0,1422637
TRETENC	78	0,7265624	0,0840647	0,5086896	1

La Tabla 4 presenta las correlaciones bivariadas entre todas las variables analizadas.

TABLA 4: Matriz de correlaciones entre las variables

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Activo	1												
2. Pasivo	0,99	1											
3. Resultado	0,87	0,85	1										
4. Mordin	0,98	0,97	0,86	1									
5. Mintermed	0,95	0,94	0,79	0,97	1								
6. ROA	-0,61	-0,62	-0,25	-0,60	-0,66	1							
7. ROE	-0,16	-0,17	0,15	-0,10	-0,19	0,59	1						
8. Eficiencia	0,23	0,25	0,01	,020	0,27	-0,54	-0,18	1					
9. Afinan	0,68	0,68	0,47	0,71	0,71	-0,69	0,14	0,47	1				
10. Aoper	0,60	0,60	0,46	0,58	0,51	-0,54	-0,09	0,71	0,58	1			
11. AOS	0,89	0,87	0,93	0,90	0,86	-0,40	0,10	0,12	0,61	0,54	1		
12. TIA	-0,44	-0,44	-0,53	-0,40	-0,28	0,06	0,11	0,21	-0,01	-0,34	-0,50	1	
13. Tcrecim	-0,24	-0,25	0,07	-0,21	-0,30	0,71	0,91	-0,25	-0,07	-0,18	-0,07	0,14	1
14. Tretenc	-0,21	-0,22	-0,13	-0,24	-0,27	0,38	0,03	-0,19	-0,39	-0,23	-0,38	0,10	0,41

N = 78; ___ p < 0.001

A la vista de la Tabla 4, se observa que entre algunas variables explicativas existen niveles de correlación altamente significativos. No obstante, el análisis de los factores de inflación de la varianza (FIV) no evidenció problemas de multicolinealidad.

4.3. METODOLOGÍA

Las técnicas de regresión lineal múltiple y datos de panel podrían resultar aplicables para alcanzar el objetivo del estudio, ya que disponemos de información sobre 6 Cajas de Ahorros respecto a un período temporal de 13 años (1992-2004). Sin embargo, el tamaño de nuestra muestra es demasiado reducido para obtener resultados consistentes a partir de las mismas. Una solución puede ser utilizar una regresión agrupada o “*pooled*”. Dicha técnica constituye un enfoque más simple para analizar un panel de datos, de manera que se omiten las dimensiones del espacio y tiempo de los datos agrupados y sólo se calcula una regresión por mínimos cuadrados ordinarios usual. En este caso, vamos a aplicar el “*pooled*” sobre un total de 78 observaciones (6 Cajas x 13 años). Tras su aplicación, obtendremos la máxima predicción posible de la variable dependiente con las observaciones disponibles, así como una medida de la magnitud y el sentido de la influencia individual de cada variable explicativa.

La variable dependiente del estudio es la *performance* empresarial, medida en términos de cuota de activo, cuota de pasivo, resultado del ejercicio, margen, rentabilidad, eficiencia y apalancamiento, mientras que las independientes son la variable explicativa (aplicación a obra social) y las de control (tipo de interés de activo, tasa de crecimiento y tasa de retención) que se acaban de definir. Por tanto, el modelo objeto de contraste se define como sigue⁹:

$$PERFORMANCE\ EMPRESARIAL_{it} = a_0 + a_1 AOS_{it} + a_2 TIA_{it} + a_3 TCRECIM_{it} + a_4 TRETENC_{it} + e_{it}$$

donde i significa la i-ésima unidad transversal (Caja de Ahorros) y t el momento de tiempo t (año)

4.4. RESULTADOS

La Tabla 5 recoge los resultados del “*pooled*” desarrollado respecto a cada una de las variables independientes. Como se puede advertir, excepto el modelo relativo a la eficiencia, todos los demás se ajustan adecuadamente a los datos, rechazándose, con un nivel de significación inferior a 0,001, la hipótesis de nulidad simultánea de los parámetros. Por tanto, los distintos modelos son significativos considerados conjuntamente.

Además, el coeficiente de determinación R², que representa el porcentaje de la variación experimentada por las distintas medidas de la *performance* empresarial que resulta explicado por las variables independientes, alcanzó unos valores altamente satisfactorios en los modelos que pretenden analizar la cuota de activo, la cuota de pasivo, el resultado, el margen ordinario y de intermediación, el ROA y el ROE. No obstante, se obtuvieron unos valores menos relevantes en los casos del apalancamiento financiero y operativo y, sobre todo, cuando se analizó

⁹ Se han realizado distintas combinaciones de las variables explicativas teniendo en cuenta aquellas variables que eran alternativas para no introducirlas repetidamente en el modelo.

la eficiencia empresarial; lo que indica la necesidad de plantearse la existencia de otros factores adicionales como variables explicativas.

En la Tabla 5 también se presenta el coeficiente de determinación corregido, que constituye una medida modificada del anterior considerando el número de observaciones disponibles respecto a las variables de predicción incluidas en la ecuación. Este coeficiente disminuye a medida que se tienen menos observaciones por variable. Aunque la adición de variables a la regresión siempre provoca un aumento del coeficiente, el coeficiente corregido puede disminuir si las variables independientes añadidas tienen escaso poder explicativo.

TABLA 5: Resultados

Variabes	Activo ¹⁰	Resultado	MOrdin ¹¹	ROA	ROE	Eficiencia	AFinan	AOper
Constante	-5923,3*** (1673,89)	-30,2*** (7,48)	-148,9** (45,61)	0,008*** (0,002)	0,094*** (0,005)	0,572*** (0,139)	10,182** (3,176)	0,657*** (0,145)
AOS	554,7*** (30,03)	2,93*** (0,13)	15,44*** (0,82)	-0,0002*** (0,00003)	0,0001 (0,0001)	0,005* (0,002)	0,440*** (0,057)	0,009*** (0,003)
TIA	13428,1✓ (7566,11)	-92,18** (33,80)	640,6** (206,2)	-0,034*** (0,007)	0,019 (0,025)	1,683** (0,628)	66,058*** (14,357)	-0,548 (0,656)
TCrecim	-51196,8*** (7707,60)	69,01* (34,43)	-1194,2*** (210,1)	0,083*** (0,008)	1,272*** (0,025)	-1,539* (0,640)	-9,592 (14,626)	-0,839 (0,669)
TRetenc	12279,2*** (2138,45)	48,40*** (9,552)	291,4*** (58,27)	-0,004✓ (0,002)	-0,121*** (0,007)	0,020 (0,178)	-3,474 (4,058)	0,023 (0,185)
F	131,58***	228,40***	126,89***	44,98***	681,38***	3,46*	21,28***	8,47***
R ²	0,8797	0,9269	0,8758	0,7142	0,9743	0,1612	0,5417	0,3199
R ² Adj	0,8730	0,9229	0,8689	0,6983	0,9728	0,1146	0,5163	0,2822

N = 78

Los valores son los coeficientes no estandarizados, con los errores típicos entre paréntesis.

✓ p < 0.10; * p < 0.05; ** p < 0.01; *** p < 0.001

Respecto a nuestra variable de interés, la aplicación a obra social, se puede observar que dicha variable afecta positiva y significativamente sobre la mayoría de los indicadores de la *performance* empresarial, es decir, sobre la cuota total de activo y pasivo, resultado empresarial, margen (ordinario y de intermediación), eficiencia y apalancamiento (financiero y operativo). Específicamente, se observa que el mayor impacto favorable se produce sobre las cuotas de activo y pasivo total de la entidad financiera, mientras que la influencia más pequeña se origina sobre su grado de eficiencia. Además, también se advierte que el importe del beneficio neto anual destinado a la obra social es un determinante significativo del nivel del ROA, aunque su influencia es de ínfima cuantía y de signo negativo. Por último, los resultados demuestran que la aportación a obra social no afecta de un modo estadísticamente relevante en el ROE. Por tanto, en términos generales, se puede afirmar que nuestros hallazgos apoyan la hipótesis inicialmente planteada.

Respecto a las variables de control, se advierte que cuanto mayor es el tipo de interés del activo de una Caja de Ahorro, mayores son sus cuotas de activo y pasivo total, sus márgenes (ordinario y de intermediación), así como

10 Se obtuvieron unos resultados prácticamente similares cuando se empleó como variable dependiente la cuota de Pasivo.

11 Se obtuvieron unos resultados prácticamente similares cuando se empleó como variable dependiente el Margen de Intermediación.

sus niveles de eficiencia y apalancamiento financiero, siendo este efecto especialmente fuerte sobre las cuotas de activo y pasivo. Todas estas relaciones son estadísticamente relevantes, si bien difieren en sus niveles de significación. Asimismo, se observa un impacto negativo del precio del dinero sobre el resultado del ejercicio y, en menor medida, sobre el ROA. Por último, señalar que esta variable no ejerce un impacto significativo sobre el ROE, ni en el apalancamiento operativo.

Con relación a la tasa de crecimiento de las Cajas de Ahorros, se ha demostrado que afecta positiva y significativamente sobre el resultado que las mismas alcanzan en el ejercicio y, por ende, aunque en menor medida, sobre su nivel de rentabilidad, tanto económica como financiera. Sorprendentemente, la tasa de crecimiento ejerce el efecto opuesto sobre el activo y el pasivo total de la compañía, así como en los márgenes (ordinario y de intermediación) y en la eficiencia, y no impacta significativamente sobre los apalancamientos.

Finalmente, podemos señalar que la tasa de retención de beneficios ejerce un efecto positivo y significativo sobre el resultado del ejercicio y los márgenes, siendo este efecto sumamente fuerte sobre las cuotas de activo y pasivo total. Asimismo, también observamos que dicha variable influye adversamente sobre ambas tasas de rentabilidad (ROA y ROE) y que no tiene un impacto estadísticamente relevante en la eficiencia y en el apalancamiento, tanto financiero como operativo.

5. CONCLUSIONES

El objetivo de este estudio consiste en el análisis de la relación entre la inversión en obra social de las Cajas de Ahorros y sus resultados económicos, es decir, en determinar en qué medida el gasto en obra social influye sobre su desempeño empresarial. A partir de una muestra que incluye a las seis Cajas de Ahorros de Castilla y León y considerando el periodo 1992-2004, los resultados indican, en sentido amplio, que el importe del beneficio neto anual que se destina a las actividades enmarcadas en la obra social es un determinante significativo del buen desempeño empresarial.

Cuando un usuario elige una entidad financiera sopesa una larga serie de aspectos, entre los que empieza a ganar importancia el destino de sus beneficios económicos anuales. La remuneración del activo y pasivo, los costes de las operaciones y el volumen de servicios siguen siendo elementos básicos en la evaluación de las distintas ofertas. Sin embargo, estos elementos son fácilmente imitables y, consecuentemente, obtener ventajas competitivas sostenibles únicamente a partir de ellos cada vez se torna más complicado. Este hecho, unido a la gran competencia existente en el mercado, supone que otros nuevos elementos adicionales, en este caso la obra social, sean los que permitan diferenciar las ofertas, de modo que las ventajas competitivas obtenidas sean adecuadamente perdurables. Así, las actividades de la obra social se convierten en publicidad y mejora de la imagen de la entidad y esta, a su vez, junto al resto de factores mencionados, lleva al incremento de actividad de las cajas y a la mejora de sus resultados.

Es importante resaltar que la obra social es un determinante más del desempeño, aunque no el único. Los resultados muestran un efecto significativo pero de escasa cuantía, indicando así que será la adecuada combinación de la dotación para actividades sociales junto al resto de variables tradicionalmente analizadas (tipos de interés, comisiones, etcétera) las que en conjunto determinen los resultados de las distintas entidades.

No obstante, si bien cuantitativamente el efecto parece relativamente pequeño, cualitativamente los fondos detraídos para actividades sociales son un elemento estratégico sobre el que hay un creciente interés. Incluso la Banca Privada, que no está obligada a destinar dinero a actividades de tales características, en los últimos años está aplicando cantidades crecientes a estos menesteres; agrupándolas en sus tareas de Responsabilidad Social Corporativa y superando el mero patrocinio o mecenazgo de actividades culturales o deportivas.

Desde un punto de vista práctico, para el consumidor las cajas y los bancos operan en el mismo sector y ofrecen servicios similares. Por ello, la inversión de parte de los beneficios en obras de carácter social, cultural o medioambiental, se denominen Responsabilidad Social Corporativa u Obra Social, comienza a percibirse como un activo estratégico básico. A pesar de ello, las diferencias aún son espectaculares entre cajas y bancos (por ejemplo, aproximadamente, en 2005 el porcentaje promedio destinado por las cajas a obra social quintuplicaba el destinado por la Banca a actividades similares), aunque es de esperar la disminución de este diferencial en un futuro.

De cara a futuros trabajos podría ser interesante validar el resultado obtenido en un ámbito geográfico mayor, nacional, para así descartar posibles efectos regionales en el impacto de la obra social. Por otro lado, un mayor tamaño muestral también podría corroborar o matizar los resultados obtenidos en este trabajo. También se podría extender el estudio a la Banca Privada, dado que sus entidades comienzan a potenciar estas actividades como estrategia competitiva. Finalmente, se sugiere el análisis en profundidad de las propias actividades de obra social para conocer los motivos que llevan a cada entidad a especializarse en ciertos tipos de actividades y si esta especialización se traduce o no en un efecto significativo sobre el resultado final.

BIBLIOGRAFÍA

- BALLARÍN, E. (1991): "El proceso de dirección en las Cajas de Ahorros". *Papeles de Economía Española*, vol. 47, pp. 25-36.
- BOATRIGT, J. R. (2003): *Ethics and the Conduct of Business*. Prentice Hall. Upper Saddle River, NJ. 4ª ed.
- CALS, J. (2005). *Historia reciente, estrategia competitiva y gobierno*. Ariel, Barcelona.
- CASARES MARCOS, A.B. (2005): "Cuestiones actuales del régimen jurídico-público de las Cajas de Ahorros españolas". *Pecunia*, vol. 1, pp. 31- 66.
- CASTELLÓ MUÑOZ, E. (1996): *Dirección y organización de entidades de crédito*. Esic, Madrid.
- CECA (2004): *Responsabilidad social corporativa de las Cajas de Ahorros*. Memoria 2004, Obra social.
- CERTO, S. C. y PETER J. P. (1996): *Dirección Estratégica*. Irwin, Madrid 3ª Edición.
- FERNÁNDEZ GAGO, R. (2005): *Administración de la Responsabilidad Social Corporativa*. Thomson, Madrid.
- JOHNSON, G. y SCHOLLES, K. (2001): *Dirección Estratégica*. Prentice Hall, Madrid, 5ª edición.
- MARBELLA SÁNCHEZ, F. (2005): *La dirección estratégica de las entidades de crédito*. Thomson, Civitas.
- PORTER, M. E y KRAMER, M. R. (2003): "La filantropía empresarial como ventaja competitiva". *Harvard Business Review*, vol. 68, nº 112, pp.73-93.

SÁNCHEZ CALERO, J. (2003): “Las modificaciones en el Régimen de las Cajas de Ahorros” en Sánchez Calero, F. y Sánchez Calero, J (Coord): *Comentario a la Ley 44/2002 de Medidas de Reforma del Sistema Financiero*, Aranzadi, 431-472.

SETHI, S. P. (1979): “A conceptual framework for environmental analysis of social issues and evaluation of business response patterns”. *Academy of Management Review*, vol. 4, nº 1, pp. 63-74.