

UNIVERSIDADE DA CORUÑA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA EN LAS CAJAS DE AHORRO ESPAÑOLAS: RAÍCES Y PERSPECTIVAS

TESIS
MÁSTER OFICIAL EN BANCA Y FINANZAS
2013

Autora: Estefanía Bergondo Sánchez

Tutor: Dr. Juan Carlos Maixé Altés

ÍNDICE

RESUMEN	4
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO 1. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: UNA APROXIMACIÓN DESDE LOS CAMPOS DE LA TEORÍA Y LA PRÁCTICA EMPRESARIAL	10
1.1. El concepto	10
1.2. Los orígenes de la Responsabilidad Social Corporativa.....	12
1.3. Responsabilidad Social Corporativa: la puesta en práctica.....	17
1.4. Las principales teorías	21
1.4.1. Teorías Instrumentales	21
1.4.1.1. El trabajo de Porter y Kramer (2002,2006).....	22
1.4.2. Teorías Integradoras.....	23
1.4.2.1. El trabajo de Carroll (1979)	25
1.4.3. Teorías Políticas	26
1.4.3.1. El Constitucionalismo Corporativo (Davis, 1960)	26
1.4.3.2. Teoría del Contrato Social Integrador (Donaldson y Dunfee, 1994).....	27
1.4.3.3. La Ciudadanía Corporativa (Wood y Lodgson, 2002)	27
1.4.4. Teorías Éticas	28
1.4.4.1. Teoría Normativa de los stakeholders (Freeman, 1983).....	28
1.4.4.2. El Enfoque del Bien Común (Kaku, 1997).....	29
1.4.4.3. Los Derechos Universales (Chamali y Majluf, 2007)	29
1.5. El papel fundamental de la Responsabilidad Social Corporativa en la sociedad del Siglo XXI	30
1.6. La Responsabilidad Social Corporativa en el Sistema Financiero español: la importancia de las Cajas	33
CAPÍTULO 2. LAS CAJAS DE AHORRO ESPAÑOLAS COMO PRECURSORAS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA	35
2.1. Evolución histórica del sistema español de Cajas de Ahorro	35

2.2. La dimensión social de las Cajas	43
2.2.1. Gobierno corporativo	44
2.2.2. Dimensiones social y medioambiental en las relaciones internas y externas... 47	
2.2.3. La función social de la actividad financiera	49
2.2.4. La Obra Social: ámbito clave de la Responsabilidad Social Corporativa..... 51	
2.3. Evolución del presupuesto de la Obra Social de las Cajas.....	53
2.3.1. Evolución de la distribución del beneficio neto en el período 2000-2010	56
2.3.2. Evolución de los recursos por áreas sociales en el período 2000-2011	58
2.3.3. Evolución de los recursos destinados según gestión en el período 2000-2011 63	
CAPÍTULO 3. LA OBRA SOCIAL, UNA PRAXIS REAL HASTA LA CRISIS PRESENTE	68
3.1. La Dirección Estratégica de la Obra Social	68
3.2. El futuro de las Cajas de Ahorro tras las recientes reformas en el sector. El Decreto-Ley 11/2010 de 9 de julio	73
3.3. Un caso de éxito: la Obra Social de “La Caixa”	82
CONCLUSIONES	89
FUENTES.....	93
BIBLIOGRAFÍA.....	94

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

Figura 1: Evolución de los recursos destinados por áreas sociales 2000-2011.....	60
Figura 2: Evolución de los recursos destinados según gestión 2000-2011.....	65
Figura 3: Estructura del Grupo “La Caixa”	84
Tabla 1: Distribución del beneficio neto según Decreto 1838/1975 de 3 de julio.....	40
Tabla 2: Distribución del beneficio neto según Decreto 502/1983 de 8 de marzo	41
Tabla 3: Evolución de la distribución del beneficio neto 2000-2010	57
Tabla 4: Porcentaje de distribución sobre el total (beneficio neto 2000-2010)	57
Tabla 5: Evolución de los recursos destinados por áreas sociales 2000-2011.....	59
Tabla 6: Porcentaje de distribución sobre el total (áreas sociales 2000-2011)	59
Tabla 7: Porcentaje de variación anual (áreas sociales 2000-2011)	60
Tabla 8: Evolución de los recursos destinados según gestión 2000-2011	64
Tabla 9: Porcentaje de distribución sobre el total (según gestión 2000-2011)	65
Tabla 10: Porcentaje de variación anual (según gestión 2000-2011)	65
Tabla 11: Evolución de la dotación por áreas sociales “La Caixa” 2005-2011	85
Tabla 12: Porcentaje de distribución sobre el total (áreas sociales “La Caixa” 2005-2011).....	85

RESUMEN

Ante el fuerte proceso de globalización acontecido en los últimos años, la sociedad en general y los individuos en particular, empiezan a reclamar tanto a nivel personal como en el ámbito empresarial actuaciones responsables, que vengán a constituir un nuevo paradigma social.

Las empresas comienzan a gestionar su negocio bajo criterios de Responsabilidad Social Corporativa teniendo no sólo en cuenta los intereses de los accionistas, sino escuchando e intentando satisfacer de la mejor forma posible los intereses de todos sus grupos de interés. Esta responsabilidad está así avalada por diversas argumentaciones y teorías que justifican su implementación en las compañías ya no sólo desde un punto de vista económico sino también desde un punto de vista moral y social.

Las Cajas de Ahorro consideradas precursoras en dicha responsabilidad presentan desde sus orígenes una marcada vocación social, materializada fundamentalmente a través de su importantísima Obra Social, la cual unida a sus claros rasgos fundacionales constituyen la clave del éxito de su negocio. Estas señas de identidad están altamente en peligro tras la reciente reestructuración del sector llevada a cabo en el año 2010, con el objetivo de recapitalizarlas y hacer frente a los niveles de liquidez y solvencia exigidos internacionalmente. Hablamos concretamente del Real Decreto-Ley 11/2010 de 9 de julio de Órganos de Gobierno y otros aspectos del Régimen Jurídico de las Cajas de Ahorro.

ABSTRACT

Given the strong process of globalization occurred in recent years, society in general and individuals in particular, begin to claim both personal and business activities in the field responsible, which come to constitute a new social paradigm.

Companies begin to manage their business under Corporate Social Responsibility criteria taking into account not only the interests of shareholders, but by listening and trying to satisfy in the best way possible the interests of all interest groups. This responsibility is so that supported by several arguments and theories that justify its implementation in the companies already not only from an economic point of view but also from a moral and social point of view.

Savings banks considered precursors to such liability from its origins have a strong social vocation, materialized mainly through its most important Social Work, which coupled with its clear foundational traits are key to success of your business. These identity signs are highly at risk following the recent restructuring of the sector held in the year 2010, with the aim to recapitalize and meet the liquidity and solvency levels required internationally. Speak specifically of Royal Decree-Law 11/2010 of 9 July Government bodies and other aspects of legal consultation Regime of the savings banks.

INTRODUCCIÓN

La sociedad del Siglo XXI es el resultado de una tendente evolución a lo largo de las últimas décadas hacia un nuevo paradigma social, en el que debido al fuerte proceso de globalización acontecido, comienza a tomar gran importancia la adopción de nuevos valores sociales tanto a nivel individual de cada ciudadano como por supuesto a nivel empresarial. Así, ante este nuevo escenario global la sociedad en general y los llamados grupos de interés de las empresas o “stakeholders”, en particular, empiezan a reclamar una responsabilidad empresarial cuyo objetivo no sea únicamente satisfacer los intereses económicos de los accionistas o propietarios de las compañías. Dicho objetivo empresarial debe responder también a las demandas sociales de todos estos “stakeholders” así como contribuir a preservar el medioambiente.

Es por tanto como respuesta a tales demandas cuando surge con fuerza en el sector empresarial el término objeto de nuestro estudio la “Responsabilidad Social Corporativa” (en adelante RSC) entendida esta según la definición realizada por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas¹ (2004) (en adelante AECA) como “el compromiso voluntario de las empresas con el desarrollo de la sociedad y la preservación del medioambiente desde su composición social y su comportamiento responsable hacia las personas y grupos sociales con los que interactúa”.

A partir de este momento podemos decir de este modo, que bien debido a una verdadera preocupación social, o bien bajo una actuación estratégica (en la que el

¹ Única institución profesional española emisora de Principios y Normas de Contabilidad generalmente aceptados y de pronunciamientos y estudios sobre buenas prácticas en gestión empresarial

verdadero objetivo sea conseguir incrementar su ventaja competitiva gracias a la relación existente con los stakeholders) las empresas empiezan a actuar como “empresas socialmente responsables”. Esta responsabilidad tiene como premisa fundamental la realización de actividades empresariales bajo la minimización de los posibles efectos colaterales negativos (las llamadas externalidades negativas), así como la adopción de un Gobierno Corporativo en el que bajo la adopción de unas políticas claras y adecuadas se protejan los intereses de todos los grupos interesados en la vida de la empresa. Y he aquí la paradoja cuando nos preguntamos entonces que es lo que sucede en las entidades financieras en relación a este aspecto, y más concretamente en las Cajas de Ahorro.

Antes de que el concepto de Responsabilidad Social empezase a ser un referente en sectores empresariales, podemos decir que dicha responsabilidad ya era un elemento clave y diferenciador de la identidad de las Cajas de Ahorro, entidades nacidas bajo una clara vocación social “materializada” a lo largo de toda su evolución a través de la denominada Obra Social de las Cajas. Así, tal como se verá a lo largo de nuestro trabajo podemos considerar a las Cajas importantísimas precursoras de dicha RSC.

Es por todo este entorno globalizado en el que nos encontramos y por la importante exigencia social que reclama actuaciones responsables tanto a nivel económico, como social o medioambiental, por lo que he considerado muy interesante centrar mi Tesis de Máster en el estudio de la Responsabilidad Social Corporativa, tratando particularmente el caso de las Cajas de Ahorro. Estas entidades como hemos dicho anteriormente son precursoras en el ámbito social y están más que nunca de actualidad, debido a la actual crisis financiera que está teniendo lugar, caracterizada

fundamentalmente por la falta de liquidez en los mercados. Esta delicada situación ha perjudicado notablemente al sector de las Cajas, que se ha visto abocado a un fuerte proceso de reestructuración, como única salida a sus graves problemas de liquidez, solvencia y gestión. Esta reestructuración como veremos a lo largo de nuestro trabajo ha puesto en peligro el papel que hasta ahora venían ejerciendo las Cajas. Este nuevo panorama está conduciendo a su desaparición como entidades de crédito con vocación social y régimen jurídico de naturaleza fundacional.

El objetivo de este trabajo es por tanto entender cuál es el papel que juega la denominada RSC ante este nuevo paradigma social ante el que nos situamos, y concretamente analizar el caso particular de las Cajas de Ahorro, entidades que como hemos explicado anteriormente podemos considerar “líderes” en la materia.

Para la realización de mi estudio he hecho una revisión de la abundante literatura teórica referente a la materia a la cuál dedico una parte importante de la Tesis. Además he utilizado documentación primaria procedente de las memorias de RSC tanto de la CECA como de “La Caixa” comprendidas estas últimas en el periodo 2005-2011. Asimismo he recurrido a alguno de los numerosos trabajos sobre las Cajas de Ahorro, unos de carácter histórico y otros que tratan su situación reciente. Finalmente, he acudido a diferentes fuentes legislativas, por ejemplo, al reciente Real Decreto-Ley 11/2010 de 9 de julio de órganos de gobierno y otros aspectos jurídicos de las Cajas de Ahorro.

He dividido mi trabajo en tres partes diferenciadas constituidas por un capítulo inicial en el que estudio la RSC a nivel general, explicando detalladamente en qué consiste el concepto, cuál es su origen y puesta en práctica, así como cuáles son y en qué

consisten los principales fundamentos teóricos en relación a la materia, para finalmente concluir explicando cual es el papel que juega dicha responsabilidad en la sociedad del Siglo XXI y por qué es tan importante hablar del papel desempeñado por la RSC en el sistema financiero español y concretamente en el caso de las Cajas de Ahorro.

El segundo capítulo de mi trabajo se centra en la RSC en el caso de las Cajas de Ahorro. En este capítulo explico en un primer lugar la evolución histórica de dichas entidades desde sus orígenes hasta la actualidad, lo que nos permite llegar a entender cuestiones tan importantes como la evolución de su naturaleza jurídica, o los diferentes cambios normativos que han sufrido a lo largo de su historia, principalmente en materia de Obra Social. A continuación explico la importancia de la dimensión social de las Cajas, las cuáles son consideradas precursoras en RSC a través de cuatro ámbitos fundamentales de actuación, siendo el último de estos su factor de identidad por excelencia, la Obra Social. Así podrá entenderse en este punto el vínculo existente entre la RSC y la Obra Social de las cajas. Particularmente llevo a cabo un análisis de la evolución de la Obra Social de estas entidades en el periodo 2000-2011, tanto a través de la distribución de su beneficio neto como del gasto efectivamente realizado (por áreas sociales y según gestión).

En el tercer capítulo de mi trabajo estudio como funciona el proceso de Dirección Estratégica de la Obra Social. Analizo cuál es la situación en la que se encuentran las Cajas de Ahorro y el futuro hacia el que tienden tras las últimas reestructuraciones surgidas en el sector (hablamos principalmente de la reforma de su régimen jurídico establecido por Decreto-Ley 11/2010 de 9 de Julio).

Por último y para finalizar el capítulo y mi Tesis de Máster me ha parecido interesante estudiar un caso concreto en relación a la evolución de la Obra Social de las Cajas, por lo que tras analizar distinta bibliografía y principalmente sus memorias de sostenibilidad hago referencia a la labor social de “La Caixa”, entidad considerada a lo largo de toda su historia como una de las líderes en materia de compromiso social y económico.

CAPÍTULO 1. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: UNA APROXIMACIÓN DESDE LOS CAMPOS DE LA TEORÍA Y LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

1.1 EL CONCEPTO

Con el transcurso de los años y la consiguiente evolución de la sociedad venimos observando como la empresa va incrementando cada vez más su capacidad para actuar en los distintos ámbitos en los que participa, y con ella va ligada (y es de vital importancia tenerla en cuenta) su llamada responsabilidad social, entendida esta como la necesidad de responder frente a la sociedad de las correspondientes acciones efectuadas. Es decir, toda actividad empresarial generará unas expectativas frente a los distintos grupos que se ven afectados por esta, por lo que el hecho de cumplirlas aportará a la compañía unos fuertes beneficios (no sólo económicos) que la impulsarán en su crecimiento y desarrollo, como puede ser la confianza otorgada a esta por la correspondiente opinión pública. Son muchas las definiciones que nos aclaran que se entiende concretamente por Responsabilidad Social Corporativa y aunque algunas son bastante amplias realmente todas son muy parecidas entre sí, vamos a ver algunas de ellas.

La más utilizada quizás y divulgada en muchos textos sobre el tema que estamos tratando es la definición realizada por la Comisión Europea (2001) la cuál entiende dicha responsabilidad como “la integración voluntaria por parte de las empresas de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores”.

Así la empresa (como ya sabemos) es una institución económica con un objetivo claro como es la producción de bienes y servicios con eficiencia económica pero esta obviamente no es su única función social a cumplir: “ La empresa es por tanto una institución económica pero también sociológica, cultural, política, ética... estudiada por diversas disciplinas, con enfoques y modelos distintos en términos de eficiencia, pero también de poder, conflicto, legitimidad, demandas sociales, sentido, cultura...” (Lozano, 2000)

Economistas sin Fronteras (2002) formula también su propia definición del concepto y para estos la RSC es “el reconocimiento e integración en sus operaciones por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales dando lugar a prácticas empresariales que satisfagan dichas preocupaciones y configuren sus relaciones con sus interlocutores”. Para ellos esta responsabilidad “debe ser aplicable a todas las organizaciones empresariales, independientemente de su propiedad o naturaleza societaria y debe ser extendida desde las empresas a sus subcontratistas, proveedores, clientes y socios de cualquier tipo”.

Así se resalta de nuevo la importancia de los llamados grupos de interés de los que hablaremos a lo largo de nuestro trabajo y a los que denominaremos a partir de ahora stakeholders.

La RSC abarca tres áreas fundamentales que son la económica, la sociocultural y la medioambiental y cada una de ellas entiende de una forma particular cuál es el comportamiento social que debe tener la compañía frente a ellas como veremos y desarrollaremos en apartados siguientes.

1.2 LOS ORÍGENES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Cuando hablamos de RSC nos estamos refiriendo a una expresión que fundamentalmente fue desarrollada y difundida en la segunda mitad del siglo XX, así son muchos los autores que sitúan su origen a finales de los años 50 y principio de los 60 en EEUU². En esas fechas las grandes y poderosas empresas americanas empezaban a reconocer su responsabilidad en determinados temas de gran importancia social, como por ejemplo la contaminación generada por las actividades que desarrollaban o los riesgos sanitarios a los que estaban expuestos sus trabajadores (De la Cuesta González et al, 2002).

Precisamente es un economista keynesiano de la época, H.R Bowen el que es todavía hoy considerado el padre de la RSC³. Para Bowen el hombre de negocios tiene que asumir unas responsabilidades muy claras de sus actuaciones desarrolladas frente a la sociedad, por lo que las decisiones que adopte así como las políticas que aplique deben ir siempre orientadas a “hacer el bien común” así como a subsanar los posibles fallos que tengan lugar en el sistema. Bowen es por tanto defensor de un sistema económico mixto, equilibrado entre el interés público y el interés privado, por lo que los intereses privados de los accionistas o directivos no serán los únicos a tener en cuenta sino que se debe satisfacer el bienestar global.

La puesta en práctica de la llamada RSC es pues primordial, siempre bajo una clara definición de cuáles son los intereses sociales a cumplir y fomentando la cooperación

² Se considera que son las creadoras de los primeros balances sociales existentes los cuáles nacen como respuesta a la demanda de información social realizada por determinados colectivos externos a la propia empresa, fundamentalmente consumidores.

³ Bowen (1953) es el autor de la obra “Responsabilidades sociales del hombre de negocios” considerado libro de cabecera en referencia al tema que estamos estudiando.

entre las correspondientes partes interesadas. Así podemos decir que Bowen defiende un modelo de empresa que encaja perfectamente con el que más adelante se entenderá como un modelo pluralista o stakeholder.⁴

Tras Bowen son muchos los economistas americanos que siguen su estela argumental, como es el caso de Carl Kaysen⁵ quien en 1957 sostiene que una empresa debe ser responsable tanto frente a los accionistas como frente al público en general de sus diversas actuaciones, existiendo así en la organización muchos más objetivos a cumplir que el simple hecho de conseguir el máximo rendimiento posible tras la inversión realizada (Rodríguez Fernández, 2007).

Por su parte John K. Galbraith⁶ considera, una década después, que la economía norteamericana dominada por grandes compañías que influyen en precios y costes necesita un “cambio de rumbo” en el poder de decisión de estas, ya que dada su complejidad, este poder ya no sólo debe corresponder a los directivos sino que debe repartirse también entre los técnicos que componen la compañía, estamos hablando de economistas, juristas, especialistas de marketing, etc. Este nuevo sistema de decisión empresarial es lo que se conocerá como Tecnoestructura, y para este el principal objetivo será el crecimiento de la firma, por lo que para poner un cierto freno al poder y fuerza de estas empresas Galbraith considera necesaria la existencia de lo que él llama “poder compensador”, un poder que será el ejercido por los consumidores, proveedores, así como los sindicatos o la Administración Pública, en las relaciones con dichas compañías (Marcuello Servós, 2008).

⁴ Modelo de empresa en el que todos los grupos de interés afectados por el negocio empresarial tienen vital importancia

⁵ Economista y profesor de la Universidad de Harvard

⁶ Economista autor de la obra “The New Industrial State”(1967)

Cabe citar también que un número mucho más reducido de autores sitúan ya las raíces de la RSC en los tempranos años 20, cuando empieza a hablarse del llamado principio de caridad, un principio fuertemente paternalista que establecía que las personas más afortunadas de la sociedad tenían la obligación de ayudar a los más desfavorecidos, colectivos como enfermos, ancianos, desempleados, etc. En un principio esta obligación recaía en las personas individuales, pero posteriormente y con las necesidades existentes en la sociedad de esa década comenzó a esperarse la ayuda del sector empresarial en favor de las necesidades de los más necesitados (Stoner et al, 1996).

En relación al continente Europeo podemos afirmar que en los años 50 del pasado siglo las empresas eran todavía muy reacias a aceptar ningún tipo de responsabilidad en relación a las posibles externalidades negativas que pudieran ocasionar sus respectivas actividades⁷. En esta época el llamado Estado de Bienestar (surgido en 1945) era el que (en la medida de sus posibilidades) se hacía cargo de estas, tanto en el ámbito económico, como en el social o medioambiental⁸. Este concepto de Estado seguía la estela de la ideología económica nacida a mediados de los años 30 llamada “keynesianismo” la cuál debía su nombre al economista inglés precursor de dicha corriente John Maynard Keynes.

Keynes autor de la obra de 1936 “La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, promulgaba sus ideas en la búsqueda de una solución a los problemas económicos y desigualdades sociales existentes tras el estallido en 1929 de la gran

⁷ Impactos negativos en la Comunidad en la que opera la compañía derivados de sus actividades empresariales

⁸ El Estado de Bienestar hace referencia a una concepción del Estado según la cual este debe ser quien satisfaga las necesidades básicas de las personas y grupos, así como quien regule las actividades privadas tanto de individuos como de empresas (actividades económicas)

crisis económica del Siglo XX, y es llamado el padre del Estado Social. Así este economista defendía que el crecimiento económico de un país dependía del consumo, y este a su vez se garantizaba mediante la existencia de un alto nivel de empleo, pero para que este “pleno empleo” se alcanzara no era suficiente con las inversiones privadas sino que para conseguirlo era necesaria la intervención del Estado, estimulando así la demanda a través de sus políticas tanto fiscal como monetaria. De esta forma el Estado se encargaba de supervisar el mercado e imponer reglas para dirigir la economía hacia las necesidades que consideraba prioritarias, consiguiendo una redistribución de la riqueza y alcanzando una mayor “justicia social”⁹ (Orduna Díez, 2007).

Pero es a mediados de los 70 cuando se pone fin a la corriente dominante “keynesiana” que tuvo lugar durante el periodo comprendido entre 1945 y 1970. Así bajo el gobierno de Margaret Thatcher en Gran Bretaña (y también Ronald Reagan en EEUU) tuvo lugar una resurgida corriente liberal apodada neoliberalismo. El neoliberalismo es contrario a la intervención gubernamental, ya que considera al gobierno incapaz de llegar a cumplir sus objetivos, lo considera ineficiente. Al mismo tiempo esta corriente de pensamiento considera que los elevados gastos que soporta el Estado son generadores de inflación, por lo que defiende la eliminación de las intervenciones sociales y económicas públicas tanto a nivel de control como a nivel de generación y distribución de riquezas abandonando así la meta de alcanzar la “justicia social”, desprotegiendo el empleo y la rigidez salarial. Por el contrario esta corriente es defensora del mercado como única figura capaz de satisfacer de forma eficiente las

⁹ Dicha justicia se basa en la igualdad de derechos para todas las personas, siendo posible para todos beneficiarse del progreso tanto económico como social en todo el mundo (OIT)

necesidades de los individuos mediante una correcta asignación de los recursos. (Palley, 1998).

Es así como comienza el desmantelamiento del ya citado “Estado de Bienestar”, desmantelamiento que se pone de manifiesto en la obra “La Constitución de la Libertad” de 1960 escrita por el que es considerado padre de esta política neoliberal, Friederich Hayek, economista austro-británico considerado “enemigo” académico de Keynes. En esta obra Hayek muestra el claro camino al que se dirige la nueva política económica neoliberal ya que en ella defiende la desregulación de los poderes públicos, la privatización en prácticamente todas las áreas, la limitación del poder sindical, la reducción de los programas de Seguridad Social, la eliminación de las subvenciones a la vivienda, etc.

Así es ante este nuevo panorama que ejerce con fuerza, ante el que la sociedad empieza a reaccionar y a mostrar su preocupación por el ámbito social, considerando por fin la importancia de luchar por temas tan “vitales” como la defensa de los derechos humanos, la protección de la salud, el medioambiente, etc. Las actuaciones empresariales y sus posibles efectos colaterales negativos comienzan ahora sí, a estar más que nunca en el punto de mira. Valores como la transparencia o el compromiso en la forma de operar de estas, empiezan a considerarse rasgos totalmente positivos en la identificación de las firmas. Y es en este punto (estamos hablando ya de mediados de los años 80) donde toma fuerza en el viejo continente y empieza a difundirse muy rápidamente la expresión objeto de nuestro estudio RSC (Rodríguez Fernández, 2007).

1.3 RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: LA PUESTA EN PRÁCTICA

La aparición del término en el contexto político europeo podemos decir por tanto que es relativamente reciente, ya que el primer paso tomado en Europa tiene lugar en 1993 cuando Jacques Delors, presidente de la Comisión Europea, anima al sector empresarial europeo a emprender una lucha contra la exclusión social. De esta petición nacerá en 1994 el “Manifiesto europeo de las empresas contra la exclusión social”, comenzando así por tanto un nuevo escenario social en el que la RSC comienza a agrupar y a movilizar a las empresas en torno a objetivos comunes.

En el año 2000 el Consejo Europeo de Lisboa invita a las empresas a implicarse en el desarrollo de la RSC, esta nueva “corriente” constituirá así una nueva estrategia de la Unión Europea en la que el principal fin a conseguir será “convertirse en la economía más competitiva y dinámica del mundo, basada en el conocimiento, en el desarrollo sostenible¹⁰ con los mejores empleos y la mayor cohesión social” (Morrós y Vidal, 2005).

Ya en el año 2001 la Comisión Europea (siguiendo la estela del mandato citado anteriormente en Lisboa en el año 2000) publica el Libro Verde “Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas” en Julio de 2001. En este se promueve un debate sobre cómo podría fomentar la Unión Europea la RSC tanto a nivel europeo como a nivel internacional, siendo el objetivo principal (como el propio título indica) definir un marco común en la materia, que pudiese ser empleado a nivel europeo. Es decir, a partir de este momento, se pretende gestionar la RSC de una

¹⁰ Término introducido por la Comisión de Brundtland en 1985 y entendido como aquel desarrollo que es capaz de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer los recursos y posibilidades de las futuras generaciones

manera integrada de forma que tanto los directivos como los trabajadores dispongan de unas pautas comunes a seguir, tanto en el ámbito social como en el medioambiental. Es un año después cuando la Comisión Europea publica la comunicación “La responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible” en ella recoge las diferentes aportaciones y discusiones surgidas en el proceso de estipular las diferentes líneas que se deberían seguir para poder alcanzar el objetivo citado.

Otra iniciativa a comentar es la aprobación en Junio de 2002 en Reino Unido de la norma “Corporate Responsibility Act”, esta norma regulaba la transparencia informativa de todas las empresas que desempeñaban sus operaciones en el Reino Unido. Según esta las empresas tenían la obligación de elaborar y publicar informes llamados de “Triple Bottom Line” (Triple Resultado) en los que tenían que reflejar sus resultados anuales tanto en el ámbito económico, como en el social y en el medioambiental, (ámbitos que constituyen la RSC) (Vargas Escudero, coord. 2006).

Es importante citar también la presentación en Noviembre de 2002 del Informe Winter por parte de la Comisión de expertos de la Comisión Europea, en el que entre otros puntos aconsejaba a los Estados Miembros la elaboración de un código nacional de buen gobierno para las empresas cotizadas. En España esto desembocó en la creación de la Comisión Aldama que posteriormente desarrolló el llamado “Informe Aldama”, el cuál haciendo suyas las recomendaciones del Informe Winter aconsejaba a las empresas desvelar su estructura de propiedad y sistema de gobierno. Así el objetivo de esta Comisión era fomentar la transparencia y seguridad de los mercados financieros y

sociedades cotizadas, proporcionando por tanto a los accionistas e inversores una mayor protección al conocer estos “en que manos” estaban sus inversiones.

El “Informe Aldama” continuó y complementó el trabajo emprendido en años anteriores por el llamado “Informe Olivencia”, también llamado “Informe sobre el gobierno de las empresas cotizadas”. Fue un código ético redactado en 1998, dirigido a las empresas cotizadas y elaborado por la denominada Comisión Olivencia, nacida en 1997 de mano del Ministerio de Economía. Éste tenía como objetivo principal fomentar la transparencia de los consejos de administración de las empresas españolas, recomendando a estas diversas actuaciones, como por ejemplo la creación de comisiones delegadas de control que se encargasen de supervisar al órgano de administración correspondiente, así como la incorporación al consejo de administración de ciertos consejeros independientes con el fin de separar la gestión de la propiedad de la empresa. Estaba así formado por 23 recomendaciones de seguimiento voluntario y su objetivo era incrementar la eficiencia supervisora del citado órgano de administración (Velasco Gámez et al, 2010).

En cuanto a las iniciativas llevadas a cabo por Naciones Unidas, podemos decir que la principal es el llamado Global Compact (GC) o Pacto Mundial. Es en Enero de 1999 cuando el entonces secretario de Naciones Unidas Kofi Annan propuso la idea del citado Pacto Mundial ante el Foro Económico y Mundial de Davos. Annan consideraba que ante el escenario de una nueva economía global era necesario desarrollar unos fuertes pilares sociales y ambientales que pudieran mantenerla, por lo que el objetivo fundamental era el de fomentar la “adopción de principios y valores compartidos que den un rostro humano al mercado mundial” (Morrós y Vidal, 2005).

Así fue puesto “en funcionamiento” en Julio de 2000 formado por 10 principios universales de conducta y acción relacionados con los derechos humanos, las normas laborales, el medio ambiente y la anticorrupción. Se trata pues de una iniciativa voluntaria sin fuerza legal a la que pueden adherirse las organizaciones que deseen actuar en dicho crecimiento global de manera responsable siempre teniendo en cuenta los múltiples intereses de las diversas partes interesadas. (Según se recoge en la página web oficial del Pacto Global www.unglobalcompact.org).

De los instrumentos existentes en la materia más importantes acordados internacionalmente tenemos que destacar la “Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad” publicada por la Global Reporting Initiative (GRI)¹¹ en 2004 denominada “High 5”, este documento facilita la redacción de las memorias de sostenibilidad de las pequeñas y medianas empresas de forma estandarizada, mediante la formulación de una serie de directrices a seguir para la elaboración de dichas memorias. La aplicación de estas es voluntaria por lo que cada empresa puede identificar los indicadores que considera más adecuados del listado total que ofrece la GRI, estudiar la forma de medirlos y posteriormente elegir la forma en que proporcionará esa información a las partes interesadas. La GRI considera así meramente importante que las empresas suministren información relevante ya no sólo económica, sino por supuesto social y medioambiental, pudiendo comparar de esta forma resultados tanto a nivel interno entre distintos periodos de la misma empresa como resultados entre empresas distintas.

¹¹ Institución independiente compuesta por un equipo de gobierno “mixto” en el que participan diversas partes interesadas como instituciones internacionales, asociaciones empresariales, consultores etc

1.4 LAS PRINCIPALES TEORÍAS

A partir de los años 70 y dada la importancia y rápida difusión con la que se desarrolla este nuevo concepto en la sociedad de la época son muchos los autores que se deciden a estudiar este nuevo campo emergente, surgiendo así múltiples enfoques y teorías que intentan explicar cuál es la relación existente entre la RSC y la práctica financiera. Dichos enfoques son en algunos casos complejos y poco definidos por lo que podemos decir que en la actualidad todavía se sigue buscando una respuesta homogénea a dicha cuestión.

Así siguiendo el estudio realizado por Garriga y Melé (2004) consideramos que las teorías y enfoques más importantes sobre RSC pueden clasificarse en cuatro dimensiones diferenciadas relacionadas con los beneficios, con las demandas sociales, con la actuación política y con los valores éticos. A su vez estas se pueden dividir en Teorías Instrumentales, Teorías Integradoras, Teorías de Carácter Político y Teorías Éticas, clasificación que desarrollaremos con más detalle a continuación.

1.4.1 Teorías Instrumentales

Este grupo de teorías de importante influencia norteamericana estudia las actividades sociales desde el único punto de vista de que el desarrollo de estas debe constituir un medio para incrementar la riqueza empresarial. La prioridad de las empresas será así crear valor económico a largo plazo para los accionistas los cuáles mantendrán el control del gobierno corporativo.

En cuanto al papel de los stakeholders no accionistas según este enfoque teórico, se considera que las demandas realizadas por dichas partes interesadas deben ser tenidas

en cuenta “en cierta medida” ya que estas partes son consideradas instrumentos que ayudarán a alcanzar los objetivos de los accionistas, por lo que podemos afirmar que el interés y la preocupación por el resto de grupos de interés es simplemente una estrategia empresarial, y la RSC por tanto, una cuestión de rentabilidad. Así bajo este enfoque se defiende la adopción de políticas de “marketing con causa”¹² siendo el objetivo de la compañía conseguir a través de estas que se vincule su marca correspondiente con el ámbito de la responsabilidad social. Invertir en actividades filantrópicas así como involucrarse en actividades sociales constituirá por tanto una magnífica estrategia empresarial que permitirá a la firma posicionarse frente a los competidores, crecer e incrementar así su presencia en el correspondiente sector, y lo más importante, aumentar la tan deseada rentabilidad de los accionistas.

Los trabajos de Friedman (1970), Porter y Kramer (2002,2006) y Murray y Montanari (1986) son claros ejemplos de dicho enfoque teórico de carácter instrumental.

1.4.1.1 El trabajo de Porter y Kramer (2002, 2006)

Vamos a explicar brevemente el trabajo realizado por Porter y Kramer, basándonos en el análisis realizado sobre este por Cancino y Morales (2008). (Dicho trabajo se encuentra en el grupo de teorías instrumentales que basan su estudio en defender la consecución de objetivos sociales en el largo plazo).

Los autores nos explican en sus obras “The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy” and “The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility”, de 2002 y 2006 respectivamente, la dificultad que supone para las

¹² Sue Adkins autora de “Cause Related Marketing: Who Cares Win” (1995) lo define como la “actividad comercial basada en una relación de colaboración entre la empresa, la organización no lucrativa y/o la causa con el fin de promocionar una imagen, un producto o un servicio en beneficio mutuo”

empresas realizar actividades de RSC que ayuden a incrementar la riqueza de los accionistas a largo plazo, ya que estos en muchas ocasiones reclaman que la empresa realice una maximización de sus beneficios en un cercano corto plazo. Sin embargo y a pesar de dicha dificultad agregada los autores defienden que este tipo de acciones es la forma que tienen las compañías para posicionarse estratégicamente y que sin duda aportarán una ventaja competitiva frente a la competencia. Estas actividades fidelizarán a los clientes, incrementando así el valor de la marca y la reputación de la firma, ayudando esta última claramente a incrementar las ganancias empresariales. Para estos la aplicación de la RSC es considerada además como una obligación moral de la compañía en beneficio del desarrollo económico de la región en la que operan, siempre evitando las actuaciones a corto plazo que pudieran repercutir negativamente tanto en la sociedad como en el medioambiente.

1.4.2 Teorías Integradoras

Este grupo de teorías centra su razón de ser en la satisfacción por parte de la empresa de diversas demandas sociales formuladas por los stakeholders de esta, siendo este motivo la razón que justifica el llevar a cabo diversas actividades de RSC. Así la compañía debe identificar dichas demandas e intentar darles respuesta de la mejor forma posible, cumpliendo las leyes, respetando los derechos humanos y el medioambiente y siempre teniendo en cuenta la importancia de la participación y el diálogo con dichas partes interesadas. Cada una de las partes podemos decir que tendrá su propio objetivo a cumplir pero dichos objetivos sólo se cumplirán si dichos partícipes se comprometen a actuar de forma colectiva.

En cuanto a los administradores y directivos estos deben llevar a cabo sus actuaciones de forma honrada y transparente, garantizando siempre los intereses de los stakeholders y por tanto la supervivencia de la empresa. Bajo su responsabilidad quedará la creación de valor a largo plazo para las partes interesadas que proceda, mediante la creación de riqueza total neta¹³ y su posterior asignación a dichas partes en función de sus respectivas aportaciones, costes y riesgos. La comunidad debe estar de este modo informada de las iniciativas emprendidas por dichos administradores, por lo que estos tienen la obligación de rendir cuentas a esta de sus actividades debiendo ser avalados por una verificación externa.

Así esta nueva forma avanzada de entender la RSC ya no sólo considera a las partes interesadas como un simple instrumento para la obtención de un fin, sino que cada partícipe es ahora considerado importante en sí mismo. Es importante identificar claramente y distinguir cuáles son los grupos de interés que participan en las inversiones en la compañía (llamados partícipes directos), y cuáles son los que se ven afectados por las actividades de esta, bien negativa o positivamente (partícipes indirectos). Así según afirma Antonio Argandoña (1998) la lista de stakeholders está formada tanto por clientes y proveedores, como por bancos y sindicatos, por la comunidad local, las autoridades competentes, etc. Y estos stakeholders tienen un deber principal en relación a la empresa, que es contribuir al bien común de esta a través de aportaciones como su trabajo o capital, pero además a través de “la creación de condiciones que permitan a sus miembros (a todos los que participan en la empresa) la consecución de su fin individual”.

¹³ Medida adoptada para estipular la creación de valor económico a favor de los partícipes, pues son varios los que pueden efectuar inversiones específicas y asumir riesgos residuales específicos.

Bajo esta perspectiva empresarial será necesaria por tanto la existencia de un gobierno participativo global que adopte decisiones de manera participativa y en el que de alguna manera tengan voz también los principales stakeholders no accionariales.

Entre los autores que entienden la RSC bajo esta concepción teórica podemos citar por ejemplo a Carroll (1979), Vogel (1986), Preston y Post (1975, 1981) y Rowley (1997) , defensores así cada uno de ellos de diversos enfoques dentro del grupo teórico integrador. Carroll (como veremos a continuación) basará su enfoque en el llamado Desempeño Social Corporativo, y Vogel defenderá una gestión de los asuntos sociales basada en procesos corporativos de reacción que respondan a dichos asuntos. Por su parte Preston y Post apoyarán al llamado Principio de Responsabilidad Pública, según el cuál es necesaria una correcta utilización de las leyes y políticas públicas en el ámbito social, y por último Rowley defenderá un enfoque de gestión basado en la cooperación con los stakeholders (Enfoque de gestión de los stakeholders).

1.4.2.1 El trabajo de Carroll (1979)

Según nos explican Cancino y Morales (2008) el trabajo de Carroll es uno de los pilares que sustenta la base del enfoque integrador. Carroll en su obra “A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance” de 1979 intenta establecer un modelo que deje claro cuáles son los asuntos sociales a los que la empresa debe atender y cuál debe ser por tanto la filosofía empresarial a abordar en materia de preocupación social. Es decir, según el autor es necesaria una agrupación de los diferentes puntos de vista que existen respecto de la RSC. Este modelo será el que él llama “Modelo de Desempeño Social”.

Carrol considera así que para poder elaborar un criterio unificado acerca de lo que realmente es la RSC es necesario tener en cuenta todos los ámbitos en los que realmente la empresa es responsable. Ya que para el autor la compañía tiene tanto responsabilidades económicas (producir bienes o servicios para la sociedad buscando maximizar las ganancias para los accionistas), legales (debe realizar siempre sus actividades cumpliendo la legislación existente), así como responsabilidades éticas (la empresa debe tener un comportamiento ético basado en la justicia, en el respeto a los derechos humanos, la imparcialidad...) y por último lo que él llama responsabilidades filantrópicas (entendiendo por estas aquellas aportaciones sociales realizadas voluntariamente por la compañía que contribuyen al bienestar social y ayudan a mejorar la calidad de vida de la población).

1.4.3 Teorías Políticas

Este grupo de teorías hacen referencia al poder que tiene la empresa en la sociedad y por tanto en consecuencia también a la responsabilidad social que deben ejercer, incorporándose en estas consideraciones de carácter político. Siguiendo (como hasta ahora) el estudio realizado por Garriga y Melé (2004) podemos hablar dentro de este grupo teórico de tres corrientes bien diferenciadas que son el constitucionalismo corporativo, la teoría del contrato social integrador y la ciudadanía corporativa, explicaremos brevemente cada una de estas corrientes:

1.4.3.1 El constitucionalismo corporativo (Davis, 1960)

El constitucionalismo corporativo se basa en el trabajo realizado por Davis en el año 1960. Davis considera que la empresa a medida que aumenta su participación en la economía va adquiriendo cada vez más poder social (ya que genera empleos, realiza

transacciones con proveedores, etc) por ello el autor defiende que dicho poder empresarial debe ser ejercido de forma responsable mediante lo que él llama un “constitucionalismo corporativo” en donde “la responsabilidad de los negocios además de sus objetivos económicos debe administrar sus relaciones con justicia de acuerdo al marco institucional establecido mutuamente entre todos los grupos involucrados”.

1.4.3.2 Teoría del contrato social integrador (Donaldson y Dunfee, 1994)

Donaldson y Dunfee autores de la obra “Toward a unified conception of business ethics: Integrative social contracts theory” de 1994 entienden la relación existente entre empresa y sociedad como una relación contractual implícita por la que la empresa tiene ciertas obligaciones indirectas hacia la sociedad, derivándose así de estas la RSC.

Las responsabilidades sociales derivan por tanto de dos tipos de contratos en dos niveles diferentes, por una parte el que tiene lugar entre todos los participantes económicos (llamado contrato macrosocial teórico) y por otro lado del contrato implícito que se da entre los miembros de la comunidad correspondiente (denominado contrato microsocioal real).

1.4.3.3 La Ciudadanía Corporativa (Wood y Lodgson, 2002)

En su trabajo “Business Citizenship: From Individuals to Organizations” los autores defienden el uso en la sociedad de un nuevo concepto al que definen “ciudadanía corporativa”. Así las empresas son vistas como un ciudadano más que tiene relación con la comunidad y presenta derechos y obligaciones parecidos a los de las personas. La preocupación social a nivel local es bajo esta nueva estela mucho más importante,

así como la búsqueda de la satisfacción de los intereses a nivel individual, ya que la consecución de estos es considerada un aliciente que favorece las actuaciones responsables.

1.4.4 Teorías Éticas

Estas teorías basan su fundamento en determinar cuáles son las responsabilidades a nivel ético que tienen las empresas con la sociedad, por tanto será bajo esta influencia de la ética bajo la que se justificará la realización de actividades socialmente responsables. Entre los autores a destacar que defienden este enfoque encontramos a Freeman (1983), Kaku (1997) y Chomali y Majluf (2007)

1.4.4.1 Teoría normativa de los stakeholders (Freeman, 1983)

Freeman en su obra “Strategic Management: A Stakeholder Approach” define el término stakeholder como “cualquier grupo o individuo que puede afectar o ser afectado por el logro de los objetivos de la empresa”. Así según el autor las empresas deben ser entendidas como empresas plurales, formadas por diversos actores que intervienen en ellas y hacen posible su razón de ser, afectando tanto directa como indirectamente a sus actividades, pero por supuesto hay que tener en cuenta también a todos aquellos que se ven afectados por la compañía.

Freeman considera que no todos los stakeholders tienen los mismos intereses en relación a la empresa ni tampoco ostentan el mismo tipo de poder¹⁴, por lo que defiende el diálogo con todos ellos para poder llegar a entender y definir cuáles son los

¹⁴ Se entiende el poder económico como la “habilidad de los grupos que pueden influir en las decisiones de mercado”, este es por ejemplo el poder de los clientes.

Se define el poder político como la “habilidad de los grupos para poder afectar procesos políticos que afectan a las actividades de la empresa” este poder lo ostentan por ejemplo los accionistas.

intereses y valores comunes de todos ellos, cuáles los importantes a nivel grupal o individual, así como cuál es el tipo de influencia que cada stakeholder puede llegar a ejercer en relación a la actividad empresarial (González Esteban, 2007).

El autor podemos decir que vincula así a la RSC principalmente con la legitimación social de la compañía (y no tanto con la obtención de beneficios), considerando dicha responsabilidad una “herramienta” para la consecución de aquella, atendiendo como hemos visto a las obligaciones fiduciarias que correspondan con los grupos de interés¹⁵.

1.4.4.2 El enfoque del Bien Común (Kaku, 1997)

El llamado enfoque del Bien Común sostenido por Kaku en 1997 defiende que la empresa como parte de la sociedad que es, y gracias a los grandes recursos económicos de los que dispone, tiene la obligación de ayudar a los individuos a conseguir el bienestar social, creando para ello riqueza y distribuyendo los bienes y servicios de una manera justa y eficiente, respetando siempre los derechos fundamentales y la dignidad de los individuos.

1.4.4.3 Los Derechos Universales (Chomali y Majluf, 2007)

Chomali y Majluf consideran que la realización de labores sociales es algo innato al individuo por lo que la RSC no debe considerarse como un medio para obtener ganancias, sino que las actividades llevadas a cabo deben contribuir al desarrollo social guiadas por la ética y la moral y basándose siempre en los derechos humanos, los derechos laborales y el respeto al medio ambiente.

¹⁵ Entendida la obligación fiduciaria como la obligación de actuar de la mejor forma posible en defensa de los intereses de otro

1.5 EL PAPEL FUNDAMENTAL DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA EN LA SOCIEDAD DEL SIGLO XXI

Como hemos visto a través de nuestro estudio sobre las diversas teorías existentes en materia de RSC, son muchos los autores que defienden la postura de que el papel a asumir por las empresas no debe limitarse únicamente a la creación de riqueza. Estas como instituciones sociales que son, dotadas por tanto de personalidad jurídica propia, cuentan con otros muchos derechos y obligaciones, por lo que es en este punto donde entran en juego las distintas responsabilidades que estas deben asumir. Este argumento toma así más fuerza que nunca en la actual sociedad globalizada ya que ante esta perspectiva global se hace totalmente necesario establecer unas normas generales de conducta bajo las que las empresas desarrollen sus actividades, consiguiendo de esta forma minimizar en lo posible los impactos tanto sociales como medioambientales que estas pudieran ocasionar.

Así podemos decir que existen diferentes perspectivas desde las que enfocar la RSC (como ya hemos ido comprobando a lo largo de las teorías explicadas anteriormente), perspectivas que nos ofrecen distintas argumentaciones según las cuales se hace necesario llevar a cabo la gestión empresarial basándose en criterios de Responsabilidad Social.

1) Desde una perspectiva moral defensora de un modelo empresarial en el que las partes interesadas sean tenidas en cuenta y las actuaciones empresariales sean llevadas a cabo siempre bajo la premisa de respeto tanto a la sociedad como a la naturaleza. Es el llamado *Moral Case*.

2) Desde una perspectiva social la cuál defiende que además de las actividades de RSC llevadas a cabo por las compañías voluntariamente debe existir una intervención de los poderes públicos los cuáles promuevan y faciliten el desarrollo de dicho comportamiento responsable. Es el llamado *Social Case*.

3) Desde una perspectiva económica se sostiene que llevando a cabo una gestión empresarial en la que además de cuestiones económicas se tengan en cuenta cuestiones sociales y medioambientales se conseguirán reducir las externalidades negativas producidas por la compañía, dando lugar así a un equilibrio económico más eficiente. Ya que según nos explica De la Cuesta González (2004), en la Teoría Económica las externalidades negativas reducen el coste de la empresa que las genera, pero dicho coste se traslada a la sociedad (otras empresas y ciudadanos), suponiendo siempre este coste una pérdida mayor que los beneficios que obtiene la compañía generadora de tales externalidades. Así todos los stakeholders se ven perjudicados, y entre ellos por supuesto también los accionistas, quienes vistos como inversores universales propietarios de esas otras empresas, terminan soportando dichos costes, obteniendo por tanto una pérdida neta. Es el llamado *Economy Case*.

Así en el actual escenario económico global existe por tanto una mayor libertad de actuación de las empresas, pero estas actuaciones exigen por descontado, actuar con una mayor responsabilidad.

4) Por último no debemos olvidarnos de la perspectiva adoptada bajo la visión del llamado *Business Case*. Este argumento considera la RSC como un instrumento a utilizar en la estrategia empresarial con el fin de conseguir mayores beneficios directos para la compañía. Así según este enfoque la adopción de políticas socialmente

responsables supondrán una ventaja competitiva en el mercado ya que por ejemplo los consumidores o clientes preferirán los productos o servicios de estas empresas frente a los de otras compañías que no actúen de manera responsable.

También hay que incluir bajo esta visión la aparición de la llamada “Inversión Socialmente Responsable”, es bajo esta nueva estela bajo la que muchos inversores a la hora de elegir sus carteras empiezan a tener en cuenta criterios no sólo estrictamente financieros como pueden ser la rentabilidad y el riesgo, sino también criterios sociales o medioambientales. Así empiezan a desarrollarse los llamados índices bursátiles éticos o índices de sostenibilidad como por ejemplo el Dow Jones Sustainability Index o el FTSE 4 Good, índices en los que las empresas luchan por cotizar debido al gran incremento que tiene lugar de inversores socialmente responsables. Así estudios realizados sobre la materia parecen demostrar que aquellas empresas que se encargan de medir e informar de su gestión social y medioambiental obtienen mejores cotizaciones que el resto de compañías (De la Cuesta González et al, 2002).

Citar por último que la gestión de los proveedores por parte de las empresas en el escenario globalizado del Siglo XXI no resulta nada sencilla ya que en muchos casos la cadena de valor está internacionalizada, por lo que elegir proveedores basándose en criterios éticos, sociales o medioambientales puede ser un buen criterio que favorezca la imagen corporativa de la compañía.

1.6 LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA EN EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL: LA IMPORTANCIA DE LAS CAJAS

Como hemos estado viendo hasta ahora nos encontramos en la actualidad ante un nuevo modelo de empresa global, el cuál además de basar su gestión en criterios de pura rentabilidad debe tener en cuenta otros muchos criterios relacionados con la responsabilidad social y la ética de los negocios, ofreciendo así una acertada respuesta a las nuevas demandas sociales surgidas en la época actual, es la llamada “empresa socialmente responsable”. Así ante este nuevo contexto caracterizado por la gran importancia de los valores intangibles, no solamente son las empresas mercantiles las que actúan en consecuencia, sino que podemos hablar en este punto de una emergente acción social de las entidades bancarias.

Los bancos comienzan así a desarrollar una nueva estrategia empresarial basada en la Responsabilidad Social, sabedores de que la realización de diversas acciones sociales o medioambientales puede contribuir positivamente a incrementar su reputación, entendida esta como la imagen que la sociedad tiene de la entidad y siendo considerada por muchos un importantísimo factor de competitividad. Esa visión de la RSC de la empresa además, tal como afirma Quintás (2006), es especialmente importante en las entidades financieras por la naturaleza casi pública de los servicios que producen y por su significado para el desarrollo económico. Empiezan así a “preocuparse” por el medioambiente, a realizar acciones de marketing con causa, a fomentar el voluntariado entre sus empleados, etc.

De este modo podemos decir que el interés de las empresas mercantiles y de los bancos por actuar bajo criterios de RSC, bien sea basándose en un verdadero

compromiso social o bajo la realización de una estudiada estrategia empresarial, es relativamente joven en el tiempo. Y es en este punto donde surge la paradoja y el tema central de nuestro estudio, La RSC en las Cajas de Ahorro. Ya que tal y como afirma Castelló Muñoz (2004) resulta realmente curioso que los valores que toman tanta fuerza en el nuevo modelo de empresa desarrollado y defendido en la época actual sean elementos que ya desde sus orígenes caractericen la razón de ser de las Cajas.

Las Cajas de Ahorro desde sus más tempranos comienzos han actuado de forma responsable y proactiva estableciendo una relación muy consolidada entre la ética y las finanzas. La Responsabilidad Social ha sido a lo largo de toda su evolución el rasgo que las ha caracterizado y por tanto el compromiso ético desarrollado por estas nunca ha sido una respuesta a imposiciones sociales sino todo lo contrario, ha sido siempre un compromiso adquirido por ellas de forma totalmente voluntaria, reflejo cien por cien de su naturaleza social. Así estas entidades han contribuido más que ninguna a lo largo de la historia al desarrollo social, todo ello principalmente a través de su seña de identidad por excelencia, la denominada Obra Social.

Es por toda esta historia social que las caracteriza así como por la difícil situación en la que se encuentran actualmente debido a la transformación de la mayoría de estas en bancos para responder a los requisitos de solvencia exigidos por el Banco de España, lo que nos lleva a centrar a partir de este momento nuestro estudio en la RSC de estas entidades, temática realmente interesante y de completa actualidad en el candelero económico.

CAPÍTULO 2. LAS CAJAS DE AHORRO ESPAÑOLAS COMO PRECURSORAS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

2.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SISTEMA ESPAÑOL DE CAJAS DE AHORRO

Las Cajas de Ahorro desde sus orígenes han sido catalogadas de instituciones imprescindibles dentro del sistema financiero español. Esto es debido principalmente a su nacimiento como entidades benéficas en las que la captación y promoción del ahorro, su posterior canalización hacia la inversión y su marcada vocación social constituían una pieza clave de su existencia. Para entender el origen de estas entidades tenemos que remontarnos a sus antecesores los Montes de Piedad y a los antiguos Pósitos. Los Pósitos eran construcciones en las que se almacenaba cereal con el fin de prestárselo a los agricultores en épocas de escasez a un bajo tipo de interés, estaban gestionados por los ayuntamientos y por instituciones eclesiásticas distinguiéndose así entre Pósitos Municipales y Pósitos Píos, siendo hasta el S.XIX las principales instituciones de ahorro de la época (Miralles y Daza, 2011). En el S.XIX empiezan a desaparecer debido a la cobertura de dichas necesidades populares por los Montes de Piedad. Estos nuevos organismos de carácter caritativo son administrados en sus orígenes por instituciones eclesiásticas y su actividad se centra en otorgar préstamos prendarios, sin interés, con el fin de ayudar a las clases más desfavorecidas de la sociedad¹⁶. En España el primer Monte de Piedad se fundó en Madrid de la mano del sacerdote Francisco Piquer, el cuál abrió sus oficinas al público en 1724.

¹⁶ A partir de 1515 debido a la escasez de recursos , la iglesia decide establecer un pequeño tipo de interés

El origen efectivo de las Cajas de Ahorro tiene lugar en 1835 tras la Real Orden de 3 de abril promovida y firmada por el ministro de Fomento Diego Medrano. En esta se promueve la creación de unas nuevas instituciones que fueran capaces de estimular, rentabilizar y movilizar el ahorro de las clases más modestas de forma que se facilitase la inclusión financiera de estas, al mismo tiempo que contribuyeran a financiar los préstamos a la población a través de los Montes de Piedad, los cuáles se encontraban en una situación de recursos limitados (Castelló Muñoz, 2005)¹⁷. Los gobernadores civiles son “animados” así a la creación de Cajas de Ahorro en sus respectivas provincias, petición que tiene como principal fruto la creación de la Caja de Madrid el 25 de octubre de 1838¹⁸. En 1839 y con el objetivo de dar un nuevo impulso al fomento del ahorro Diego Medrano firma una nueva Orden con fecha 17 de abril en la que hace un nuevo llamamiento a las autoridades provinciales instándolas a establecer al menos en cada provincia una Caja de Ahorro vinculada esta a un Monte de Piedad. Como resultado de este nuevo llamamiento tendría lugar la creación de once nuevas Cajas, entre las que podemos destacar por ejemplo la de La Coruña en 1842 o la de Barcelona en 1844.

Ya en 1880 tiene lugar una nueva Ley de 29 de junio firmada por el entonces ministro de Gobernación Romero Robledo mediante la que se procura volver a impulsar la creación de Cajas de Ahorro en todas las provincias. En esta se ratifica su naturaleza de entidades privadas benéficas con plena autonomía, pero que están bajo el protectorado del Estado, siendo este el encargado de aprobar sus Estatutos y

¹⁷ Las Cajas de Ahorro están en una primera etapa vinculadas a los Montes de Piedad, son fundadas principalmente con recursos privados pero promovidas por las autoridades públicas

¹⁸ Hay que destacar que la primera Caja de Ahorro española en constituirse fue la de Jerez de la Frontera en 1834, creada por el Conde de Villacreces y que desaparecería al poco tiempo, siendo de nuevo refundada en 1959

Reglamentos. La principal novedad que trae consigo esta nueva normativa es que a partir de ese momento se dota a las Cajas de autonomía de gestión al desvincularlas de su obligación de estar ligadas a los Montes de Piedad, pudiendo así estas fundarse independientemente de estos (Velarde Fuertes, 2011)¹⁹.

Con la llegada del Siglo XX tres nuevas normas marcarán la que puede ser considerada la segunda etapa en la evolución de las Cajas de Ahorro. En esta etapa se alejarán de su riguroso ámbito benéfico y empezarán a actuar como verdaderas entidades financieras de naturaleza fundacional con un marcado carácter social (tal y como las definen muchos autores). Así la formulación del Real Decreto-Ley de 9 de abril de 1926 y el Real Decreto-Ley de 21 de noviembre de 1929 supondrán una “reorientación” de las Cajas de Ahorros, estableciendo dichas normativas cambios significativos tanto en los fines como en las funciones de estas entidades (Casares Marcos ,2011).

Las Cajas empiezan a efectuar inversiones distintas del préstamo asistencial a los Montes de Piedad, surgen nuevos tipos de préstamos, principalmente hipotecarios, por lo que se puede establecer en este punto el comienzo de la consideración de las Cajas de Ahorro como entidades financieras. Hay que destacar también que en los años veinte las Cajas asumen el compromiso de actuar de forma conjunta, con el fin de proteger su libertad de acción frente a los poderes públicos y los bancos comerciales, por lo que se crea en 1928 la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA). Esta política incrementará la confianza de los clientes hacia estas entidades, al establecerse un sistema de supervisión y control de la actividad de estas (Martín-Aceña, 2011). Este nuevo carácter de las Cajas, y el comienzo de esta nueva etapa social, podemos decir

¹⁹ Este respeto a la diversidad en la gestión tal y como afirma Vázquez Sotelo (2012) es el motivo que conllevaría entre 1880 y 1900 a la creación de treinta y cuatro nuevas Cajas

que culmina con la formulación de un nuevo Decreto de la República Española, de fecha 14 de marzo de 1933 el cuál crea el Estatuto de las Cajas Generales de Ahorro Popular. Así este Estatuto pasa a ser la norma básica de regulación de las Cajas, las cuáles de acuerdo a él tienen el carácter de instituciones benéfico-sociales estando sujetas al protectorado oficial del Ministerio de Trabajo, siendo este el encargado de controlar las inversiones que estas realizan (Casares Marcos, 2011). Y es aquí bajo las obligaciones que dicho Estatuto impone a las Cajas de Ahorro donde surge la que caracterizaría el principal ámbito de RSC de estas entidades, su importantísima Obra Social.

Así esta norma de 1933 exige a las Cajas de Ahorro realizar “Obra Social, benéfica y cultural, complementaria de su actuación fundamental” debiendo destinar a la realización de esta un mínimo del 50% de sus beneficios líquidos anuales, una vez dotadas las reservas en un porcentaje comprendido entre el 25% y el 50% como máximo de dichos beneficios, excepto cuando el volumen de aquellas fuera superior al 10% de los recursos ajenos en cuyo caso se podría destinar hasta la totalidad de los beneficios a la Obra Social. Las Cajas de Ahorro empiezan por lo tanto a reafirmarse como entidades financieras, pero con unos obligados objetivos sociales que en definitiva lo que hacen es dotarlas de un cierto carácter fundacional, manteniendo, a pesar de estar bajo el protectorado del Estado, su naturaleza privada. Por tanto lo que las caracteriza fundamentalmente no es la falta de ánimo de lucro sino el destino de sus excedentes y el hecho de que los fundadores, administradores y gestores no tengan derecho a participar en el reparto de los beneficios obtenidos (Fernández et al, 2007).

Los treinta años posteriores constituirán un periodo difícil para las Cajas de Ahorro marcado por un fuerte intervencionismo del Estado y la consecuente pérdida de autonomía de estas. Las Cajas en esta etapa empiezan a actuar como instituciones financieras al servicio de la política económica en general y de la financiación privilegiada de un conjunto de empresas públicas y privadas en particular, constituyendo así un papel fundamental en el crédito de la economía pero principalmente en el crédito público. En 1957 las Cajas de Ahorro pasan a estar bajo el “protectorado” del Ministerio de Hacienda²⁰ lo que conlleva por tanto al reconocimiento explícito de esta nueva naturaleza crediticia, naturaleza que a partir de ese momento pasa a predominar sobre su “antigua” naturaleza benéfico-social y que podemos decir que marca el comienzo de una tercera etapa en la vida de las Cajas de Ahorro.

La normativa existente sobre la aplicación del excedente de las Cajas no será reformada hasta 1975, año en el que para incrementar la solvencia del sector las autoridades económicas deciden fortalecer los recursos propios de las Cajas de Ahorro, reservas y fondos para insolvencias disminuyendo así en consecuencia los fondos destinados a Obra Social, tal y como nos indican De Miguel y Morales (2009). Así según nos explica Cals Güell (2005) el nuevo Decreto 1838/1975 de 3 de julio establece que la distribución de los beneficios líquidos se efectuará entre las reservas obligatorias y Obra Social de acuerdo con el coeficiente de garantía²¹ que tenga la entidad, de la forma siguiente:

²⁰ Hay que destacar que la Obra Social continuó bajo la tutela del Ministerio de Trabajo

²¹ Porcentaje mínimo entre los recursos propios y los riesgos que deben mantener las entidades de crédito para garantizar su solvencia

COEFICIENTE DE GARANTÍA (%)	PARTE DEL EXCEDENTE A RESERVAS (%) ²²
< 3	75
3 – 4,99	50 – 75
5 – 7,99	35 - 75
≥ 8	25 - 75

Tabla 1 (Fuente: Cals Güell, 2005)

Hay que decir que para esta época las Cajas ya habían sido prácticamente equiparadas institucionalmente con los Bancos al quedar estas en 1971 bajo la dependencia e inspección del Banco de España, a la vez que la CECA en este mismo año además de llevar a cabo funciones representativas pasa a adquirir nuevas funciones financieras de servicio a las Cajas de Ahorro²³. Todo esto explica la aprobación del Decreto 2290/1977, Decreto Fuentes Quintana, el cuál supondrá la reforma económica más destacada de la época al venir este a reforzar el papel desempeñado por las Cajas de Ahorro gracias a la equiparación de su operativa con la de las entidades bancarias. Las Cajas así a partir de 1977 empiezan a expandir su actividad tanto en volumen y diversidad de operaciones como en efectiva expansión territorial (Avancini, 2010). La Reforma Fuentes Quintana no modificará el marco legal de distribución del excedente pero sí definirá los ámbitos a los que deben destinarse los recursos que corresponden a la Obra Social, siendo estos la sanidad pública, investigación, enseñanza, cultura y asistencia social, a la vez que encomendará el gobierno de esta a la Comisión de Obras Sociales.

En 1979 y con el fin de unificar y sintetizar la normativa reguladora de la Obra Social en esa época tiene lugar la Orden Ministerial de Economía de 19 de junio del citado año. En esta se estipula que la totalidad de los excedentes líquidos (una vez deducidas las

²² La diferencia restante del excedente se destinaría por tanto a la Obra Social

²³ La CECA adquiere estas nuevas funciones tras la desaparición del ICCA (Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorro) creado en 1933

reservas) que las Cajas deben destinar a la realización de su obra benéfico-social se invertirán tanto en obras propias como en obras en colaboración, siendo las primeras “aquellas obras en las que tanto la inversión como el sostenimiento anual y la administración de estas son a cargo de la Caja de Ahorro exclusivamente” y las obras en colaboración “las realizadas con otras instituciones, personas físicas o jurídicas, bien mediante la aportación de bienes o servicios para el desarrollo de la obra en común o mediante la realización por la Caja de inversiones reales, necesarias para la puesta en marcha de la obra”. Por otra parte el artículo 10 de esta nueva Orden establece lo que podríamos considerar el aspecto más novedoso de este texto ya que en él se contempla que “la gestión y administración de las obras benéfico-sociales podrán realizarse a través de Fundaciones o Patronatos creados por las Cajas de Ahorro, solas o en asociación con entidades colaboradoras”.

El marco regulador de distribución de los excedentes se modificará finalmente de nuevo ocho años después, mediante el nuevo Real Decreto 502/1983 de 9 de marzo, el cuál establece una nueva distribución de los porcentajes que como mínimo se deberán destinar a reservas obligatorias en relación con los coeficientes de garantía, de la siguiente forma:

COEFICIENTE DE GARANTÍA (%)	PARTE DEL EXCEDENTE A RESERVAS (%)
<3	80
3 - 4	75
4 - 5	70
5 - 6	65
6 - 7	60
7 - 8	55
≥ 8	50

Tabla 2 (Fuente: Cals Güell, 2005)

Así desde este año dicha distribución será justamente opuesta a la establecida en 1933, ya que como vemos en la tabla dicha normativa establece que como mínimo un 50% de los beneficios líquidos deberán destinarse a reservas obligatorias recibiendo por tanto como máximo la Obra Social un 50% de dichos excedentes. Esta regulación tiene lugar en un momento de crisis en el sector bancario, por lo que ante los nuevos riesgos asumidos por las Cajas tras la Reforma Fuentes Quintana, y con el fin de protegerlas, se toma esta decisión de fortalecer sus recursos propios (Cals Güell, 2005).

Ya en 1985 tiene lugar la Ley de Órganos Rectores de las Cajas (LORCA) la cuál suprime la Comisión de Obras Sociales, trasladando sus funciones al Consejo de Administración. Y la “Ley Financiera” 44/2002 de 22 de noviembre será la encargada de “defender” uno de los principales ámbitos de responsabilidad de las Cajas, el buen gobierno corporativo. Esto lo hará mediante la modificación de cuestiones relativas a la designación, nombramiento y mandatos de los miembros del gobierno de las Cajas (como por ejemplo la limitación de la duración de estos últimos), ya que no debemos olvidar que la esencia de las Cajas debe ser atender los intereses de todos sus grupos de interés, por lo que la representación y la renovación de todos ellos en sus órganos de gobierno debe estar asegurada (Sánchez-Calero Guilarte, 2003).

Esta es a grandes rasgos la evolución histórica que han sufrido las Cajas de Ahorro españolas y gracias a su explicación podemos ahora entender que es lo que las ha llevado a ser finalmente catalogadas como entidades de crédito de naturaleza fundacional con un marcado carácter social.

2.2 LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LAS CAJAS

Tal y como ya hemos adelantado las Cajas de Ahorro han sido verdaderas pioneras en RSC, ya que mucho antes de que este concepto empezase a tomar importancia en el “renovado” sector empresarial para estas entidades dicha responsabilidad ya constituía desde sus orígenes un elemento clave y diferenciador de su cultura corporativa.

Así nacidas bajo una clara vocación social, podemos decir que las Cajas ya desde sus primeros pasos tienen como objetivo fundamental beneficiar a la sociedad en general y a sus clientes en particular a través de sus acciones realizadas, y con esto no nos estamos refiriendo simplemente a su “función” de captar el ahorro popular para posteriormente efectuar inversiones con criterios de liquidez, seguridad y rentabilidad, sino que hablamos principalmente de su rasgo más característico y singular con respecto a otras entidades financieras, estamos hablando de la materialización de dicha vocación social a través de la dedicación de parte de sus excedentes a la realización de Obra Social.

Así este objetivo principal de las Cajas de Ahorro por beneficiar a toda la población independientemente del grado de vinculación que cada uno tenga con la respectiva entidad es el mismo que en definitiva se extrae del concepto de RSC, ya que dicha responsabilidad está incentivando a las empresas a realizar sus actividades de forma sostenible y equilibrada y por supuesto de manera que beneficie a la sociedad (Balado, 2006).

En relación a los grupos de interés de las Cajas debemos decir que estas al llevar a cabo su negocio siempre tienen en cuenta sus intereses e incluso los albergan en el seno de

sus órganos de gobierno por lo que están cumpliendo también un “requisito básico” de la RSC la cuál aboga por la realización de actuaciones positivas con los distintos grupos interesados directa o indirectamente en la gestión de la empresa.

Así catalogadas las Cajas de Ahorro por muchos autores como precursoras y pioneras de la RSC son también un grupo numeroso de ellos los que afirman que esta responsabilidad de las Cajas se manifiesta en cuatro ámbitos bien distintos pero fuertemente relacionados entre si, son los llamados ámbitos de responsabilidad social de las Cajas de Ahorro. El primero de estos hace referencia al conjunto de reglas y prácticas que las entidades deben llevar a cabo para ser poseedoras así de un “buen gobierno corporativo” teniendo siempre en cuenta el bienestar de las partes interesadas. Un segundo ámbito es el que se refiere a la dimensión social y medioambiental de las relaciones internas y externas, el tercero referencia el enfoque social de la actividad financiera y por último el cuarto y principal ámbito objeto de nuestro estudio es el que abarca la Obra Social de las Cajas.

Siguiendo fundamentalmente a Quintás (2006) y a Pérez Fernández et al (2007), vamos a explicar en que consisten cada uno de estos ámbitos.

2.2.1 Gobierno corporativo

En relación a lo que se entiende por gobierno corporativo podemos decir que existen diferentes puntos de vista bajo los que se enfoca el concepto. Desde el punto de mira de la RSC un buen gobierno corporativo es aquel que tiene como objetivo principal la creación de valor para todas las partes interesadas, llevando así a cabo una gestión orientada a los stakeholders, en la que por tanto los intereses de estos sean tenidos en cuenta a la hora de desarrollar las estrategias empresariales.

Así la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) considera que un buen gobierno corporativo es aquel que comprende un conjunto de relaciones entre la alta dirección, el consejo de administración, los accionistas y demás partes interesadas, “proporcionando la estructura a través de la cuál se establecen los objetivos de la empresa, así como los medios para alcanzarlos y los esquemas de supervisión de cumplimiento”.

Para las Cajas de Ahorro podemos decir que debido a lo característico de su naturaleza y a su particularidad operativa el buen gobierno corporativo puede estructurarse desde una perspectiva un poco más amplia basada en tres pilares fundamentales. Un pilar económico el cuál al igual que cualquier empresa no financiera busca conseguir la maximización del valor de mercado, un pilar social en torno al que se tienen especialmente en cuenta los intereses de los stakeholders y por último un pilar financiero el cuál considera la importancia de sus efectos reales o potenciales sobre la solvencia de estas entidades y por consiguiente, y debido al riesgo sistémico²⁴, también sobre la solvencia del sistema financiero en su conjunto (Maroto y Melle, 2001).

Este enfoque stakeholder de gobierno corporativo de las Cajas de Ahorro podemos decir que se materializa tras la reforma acontecida en el sector en 1977 (Reforma Fuentes Quintana) bajo la que se regulan con carácter general los órganos de gobierno de las Cajas. Así todas las entidades estarían formadas por una Asamblea General, un Consejo de Administración, una Comisión de Control y una Comisión de Obras Sociales, participando y estando los distintos grupos de interés (entidades fundadoras,

²⁴ Riesgo de que los problemas de una entidad contagien al resto de entidades provocando una reacción en cadena que afectará a la estabilidad del sistema financiero

impositores, empleados y corporaciones locales) representados en el gobierno de las entidades, sin que en ningún caso pudiera darse la mayoría absoluta de ningún grupo, ya que lo que se buscaba era procurar el equilibrio entre los intereses de los distintos grupos sociales representados mediante la negociación y el acuerdo entre estos (Melle Hernández, 1999).

Unos años después y promovida por un afán político por conseguir una mayor representación en el gobierno de las Cajas de Ahorro tiene lugar la Ley 31/1985 de Órganos Rectores de las Cajas de Ahorro (la conocida como LORCA). Esta Ley viene a romper el equilibrio existente entre los grupos de interés representados en el gobierno, permitiendo que las administraciones públicas territoriales presentasen en la dirección de las Cajas mayorías absolutas, cuestión que se vería reforzada en años posteriores tras la adjudicación a las Comunidades Autónomas de competencias en materia de Cajas de Ahorro. Hay que señalar también un cambio significativo que estableció la LORCA, la supresión en los órganos de gobierno de la Comisión de Obras Sociales establecida en la Reforma Fuentes Quintana.

Finalmente ya en 2002 la denominada “Ley Financiera” devuelve en parte el equilibrio y su protagonismo a la sociedad civil al establecer que las instituciones públicas no pueden estar representadas por más de un cincuenta por ciento de los miembros de los órganos de gobierno de las Cajas (es una consecuencia de los criterios normativos de la Unión Europea que exigía esas condiciones para mantener el estatus privado de las cajas).

Por último destacar que en todo buen gobierno corporativo debe primar la transparencia como pilar fundamental de su razón de ser, cuestión que en las Cajas de

Ahorro queda fundamentalmente cubierta gracias a las actuaciones de la Comisión de Control, la cuál constituida también con presencia de todos los stakeholders de las Cajas vela por garantizar la protección efectiva de todos los intereses, supervisando cada decisión que lleva a cabo el Consejo de Administración.

Así por todo lo planteado a lo largo de este epígrafe podemos concluir que las Cajas de Ahorro vienen llevando a cabo en su negocio un modelo de buen gobierno ya desde una época en la que tales criterios eran prácticamente desconocidos en nuestro país, razón por la que muchos autores las catalogan como grandes precursoras en este ámbito (Quintás, 2006)

2.2.2 Dimensiones social y medioambiental en las relaciones internas y externas

Precisamente por la importancia que las Cajas de Ahorro le confieren a sus particulares grupos de interés, podemos decir que estas en su política de responsabilidad social tienen especialmente en cuenta tanto las relaciones internas (nos referimos a las relaciones con los empleados) como las externas (principalmente hablamos de clientes, proveedores y medioambiente).

En lo referente a su relación con los empleados puede afirmarse que las Cajas desde sus orígenes han cuidado su política laboral, concientes de la importancia que conlleva para el buen funcionamiento del negocio la satisfacción de este grupo de interés. Así se les ha permitido a estas partes interesadas estar presentes en los Órganos de Gobierno, siendo miembros de pleno derecho tanto de la Asamblea General, como del Consejo de Administración y de la Comisión de Control.

También se promueve para ellos la estabilidad en el empleo llevando a cabo una serie de contrataciones indefinidas que superan en gran medida al resto de tipos de contratación, así como la igualdad de oportunidades en el sector mediante la no discriminación por razón de sexo, nacionalidad, estado civil...

Otro tipo de beneficios sociales que se les otorgan son por ejemplo una previsión social complementaria, concesión de préstamos para la adquisición de vivienda habitual en condiciones muy favorables, permisos especiales para situaciones de lactancia, ayudas para guardería etc.

Situándonos ya en las relaciones externas y en particular en la relación con los clientes, para las Cajas de Ahorro la satisfacción global de este grupo de interés siempre ha sido objeto de preocupación. Además de incluir representantes de estos en el gobierno, optan por adoptar otro tipo de medidas que contribuyan a la consecución de dicha satisfacción , como por ejemplo ofrecer amplios servicios de atención al cliente e incluso en un número importante de Cajas contar con la figura del defensor del cliente, siendo este un profesional externo cuyas resoluciones presentan un carácter vinculante para la entidad (Fernández et al, 2007)

En relación a los proveedores de la entidad a lo largo de los años hemos podido observar como las entidades han ido adoptando diferentes criterios responsables en sus procesos de selección de estos, como por ejemplo certificar la acreditación u homologación oficial del producto que ofertan, las referencias de que disponen, así como asegurarse de cuál es el grado de compromiso tanto social como medioambiental que estos asumen.

Por último en lo que se refiere al medioambiente debemos decir que aparte de las iniciativas que para la preservación de este se llevan a cabo a través de la Obra Social, las Cajas de Ahorro han ido adoptando también otro tipo de medidas ambientales complementarias, como la obtención de la certificación ISO 14001 en mejora de procesos de gestión ambiental, el fomento en el negocio de los procesos de reciclaje, el ahorro de energía mediante la programación de los sistemas de iluminación y climatización etc (Fernández et al, 2007).

2.2.3 La función social de la actividad financiera

Cuando hablamos del tercer ámbito en el que se manifiesta la RSC de las Cajas de Ahorro nos estamos refiriendo a la dimensión social que estas entidades presentan asociada a su actividad financiera, la cuál conlleva importantísimos efectos positivos para la sociedad. Esta dimensión social incluye la función de estas entidades en la movilización del ahorro popular, la inclusión financiera de ciertos estratos sociales, el desarrollo económico de una determinada zona o localidad , así como el refuerzo de la competencia²⁵.

Hay que señalar que lo que se busca es dotar a la actividad financiera de un mayor carácter social, el cuál sumado a la efectiva distribución de una parte de los beneficios de las entidades a la cobertura de determinadas necesidades sociales (Obra Social), viene a constituir el llamado “dividendo social” de las Cajas de Ahorro (Castelló Muñoz, 2005).

Así la movilización del ahorro por parte de las Cajas es tradicionalmente la principal función con la que cuentan estas entidades, impulsando así el desarrollo económico de

²⁵ Evitando así situaciones monopolísticas en el sistema financiero

las regiones y de las familias más humildes en particular mediante la remuneración de sus depósitos. Con el tiempo las Cajas de Ahorro contarán con diversos instrumentos para ello, siendo la libreta de ahorro considerada el producto estrella de las Cajas. Este fomento del ahorro hacia las clases más humildes unido a las facilidades proporcionadas para acceder al crédito podemos decir que son también factores fundamentales que favorecen la inclusión financiera de una gran parte de la población. Las Cajas han luchado así desde su aparición por atender las demandas de los grupos excluidos o con riesgo de exclusión financiera, ya que esta es una de las principales señales bajo la que se manifiesta la exclusión social en los países desarrollados. Siguiendo a Quintás (2006) podemos definir dicha exclusión como “ la manifestación de la exclusión social que impide a determinados colectivos étnicos, sociales o territoriales participar en las operaciones financieras de activo y pasivo que son normales para el resto de los ciudadanos”.

Las Cajas de Ahorro a lo largo de su historia han llevado a cabo diferentes líneas de actuación para combatir dicha exclusión, como por ejemplo la concesión de microcréditos, la promoción de viviendas de alquiler a bajos precios para personas sin recursos, la apertura de oficinas en poblaciones con escaso número de habitantes etc. Precisamente esta última línea de actuación hace referencia a la tercera función social de la actividad financiera, esta es la contribución al desarrollo regional, la cuál se manifiesta fundamentalmente en la expansión de la red de sucursales (que como hemos dicho favorece la lucha contra la exclusión financiera en territorios rurales o con poca población) y por otro lado en la financiación de particulares, y pequeñas y medianas empresas, los cuáles son en definitiva el motor de la economía local. Por lo

que podemos afirmar por tanto que las Cajas de Ahorro son entidades caracterizadas por un fuerte compromiso y arraigo regional.

Por último hay que destacar que la existencia en el sistema financiero de estas entidades ha contribuido a frenar posibles tendencias monopolísticas del sector bancario, a la vez que por tanto han servido como garantía para preservar la necesaria competencia (Domínguez Martínez, 2011).

Así una vez analizadas cada una de estas funciones nos damos cuenta de la excepcional importancia que estas contribuciones tienen para la sociedad en general, afirmando así Quintás (2006) que “todas esas “economías externas” que aportan las Cajas constituyen un dividendo social de primera magnitud”.

2.2.4 La Obra Social: ámbito clave de la Responsabilidad Social Corporativa

Llegamos así al cuarto y más importante ámbito en el que se manifiesta la responsabilidad social de las Cajas, la segunda gran parte del llamado “dividendo social”, estamos hablando de la Obra Social de las Cajas de Ahorro. La indefinición de derechos de propiedad en las Cajas y la ausencia de ánimo de lucro conllevan una distribución de beneficios diferente al tradicional reparto de beneficios de dividendos de las sociedades anónimas. La Obra Social viene a configurar así un medio mediante el que parte del excedente obtenido es revertido a la sociedad, materializándose este en la prestación de importantes servicios tanto benéficos, como culturales o sociales (López Iturriaga et al, 2007).

Es importante destacar que la Obra Social debe considerarse como un compromiso libre adoptado entre la entidad y los ciudadanos, por lo que todos ellos unidos bajo un

fin común de contribución al progreso social entablan importantes relaciones de colaboración, que sin duda repercuten de forma positiva en los diferentes campos de actuación (cultura, medioambiente, sanidad, educación...).

Otro binomio fundamental es el que forma la Obra Social en relación a la actividad financiera de estas entidades, así como nos explica Balado (2006) estos dos componentes son inseparables, ya que por un lado las Cajas persiguen la búsqueda de beneficios para principalmente autofinanciarse, crecer y ayudar en lo posible a la población, con el fin último de intentar evitar situaciones de exclusión, y por otro lado no es posible que la Obra Social pueda contribuir al beneficio social si previamente las Cajas de Ahorro no consiguen beneficios de la actividad empresarial.

Con el paso de los años y ante una sociedad cambiante que presenta nuevas demandas sociales las Cajas de Ahorro han ido evolucionando en materia de su Obra Social, para ello el sector ha venido realizando numerosos estudios y encuestas con el objetivo de conseguir información acerca de cuáles son las verdaderas necesidades de su entorno y poder adecuar así a estas los recursos y el perfil de su Obra Social. En muchas ocasiones suele coincidir que estas demandas sociales corresponden a aquellos campos de actuación a los que la acción estatal presta menos atención o no cubre suficientemente, por lo que son muchos los que afirman que la Obra Social de las Cajas de Ahorro realiza una función de complementariedad de la acción pública en materia social (Quintás, 2006). Hemos de decir aquí que ante estas demandas las Cajas de Ahorro no adoptan un patrón único de actuación, sino que dichas actuaciones en materia de Obra Social dependerán tanto del tamaño de las entidades como de las diferentes tradiciones y conocimientos especializados de los que disponga cada una de

ellas, por lo que podemos hablar por tanto de una gran pluralidad entre la Obra Social de las diferentes Cajas de Ahorro.

Así podemos afirmar que los Órganos de Gobierno de las Cajas han ido avanzando a lo largo de los años tanto en el nivel de elaboración de sus estrategias en materia de Obra Social, como en la mejora de la gestión y eficiencia de esta, mediante por ejemplo una minuciosa evaluación de los resultados obtenidos y la comunicación pública de los mismos.

De este modo podemos concluir que ante esta nueva “tendencia empresarial” surgida en los últimos años en la que se exige a las empresas ya no sólo la maximización de sus beneficios, sino que realicen sus actividades y actuaciones teniendo siempre en cuenta los intereses de los stakeholders, podemos afirmar que las Cajas de Ahorro (como entidades especialmente competitivas y líderes en muchos ámbitos del sistema financiero), han conseguido con creces estos objetivos. Esto lo han conseguido mucho antes de que en el común sector empresarial empezaran a tomar fuerza estos nuevos requerimientos, mediante el desarrollo de los cuatro ámbitos que acabamos de explicar y principalmente mediante su importantísima actividad en materia de Obra Social. Podemos afirmar por tanto que las Cajas de Ahorro caminan siempre un paso por delante del resto del sector empresarial y de lo que comúnmente viene a considerarse una empresa socialmente responsable (Balado, 2006).

2.3 EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO DE LA OBRA SOCIAL DE LAS CAJAS

Una vez explicada la evolución histórica de las Cajas de Ahorro españolas y su dimensión social, nos encontramos en condiciones de afirmar que la incidencia de la regulación repercute claramente en la evolución presupuestaria de la Obra Social, ya

que las limitaciones con las que estas entidades se han encontrado en relación a la distribución de sus excedentes son una de las principales consecuencias que se derivan de las distintas modificaciones legales adoptadas respecto a estas. Así en lo que respecta a la evolución de los recursos destinados a la Obra Social y siguiendo a Vázquez Sotelo (2012) y a De Miguel y Morales (2009) podemos hablar de cuatro periodos diferenciados a lo largo de la vida de estas entidades:

1) Un primer periodo es el comprendido entre los años 1947 y 1974, el cuál marcado por una gran influencia del Estatuto de 1933 se caracteriza por un crecimiento leve pero constante de los recursos destinados a la Obra Social, así de 12,5 millones de euros destinados en 1947 se llegó a los 519 millones del año 1974, siendo a partir del año 1959 y coincidiendo con la gran expansión de la economía española de los años 60 cuando tendría lugar el crecimiento más acentuado.

2) El segundo periodo es el que va desde el año 1975 hasta el año 1986, en este los recursos destinados a Obra Social presentan un importante descenso, debido, como hemos visto anteriormente, a las nuevas medidas legales adoptadas por las autoridades económicas las cuáles ante una situación de crisis económica en nuestro país decidieron potenciar las dotaciones a reservas con el fin de aumentar la solvencia de las Cajas de Ahorro.

3) Entre 1987 y 2008 se desarrolla el que podemos considerar el tercer periodo, en el cuál pese a la limitación de dedicar un mínimo del 50% del beneficio neto a reservas se vuelve a recuperar la tendencia alcista en los recursos destinados a Obra Social con alguna ligera disminución en los años 1991 y 1995 pero que tienden a crecer en los años sucesivos. Esto se debe a la favorable evolución en dicho periodo de la cuenta de

resultados de estas entidades lo que les ha permitido compatibilizar las dotaciones a reservas con el incremento de recursos destinados a la Obra Social. Así los 397 millones de euros destinados a esta última en 1987 llegaron a multiplicarse por más de cinco en este periodo al destinarse en 2008 a Obra Social un total de 2.059 millones de euros.

4) El cuarto y último periodo podemos decir que es el originado a partir de 2008 y en el que todavía nos encontramos en la actualidad. Ante una situación de grave crisis económica y financiera en la que la falta de liquidez en los mercados es el problema fundamental, las Cajas de Ahorro se ven obligadas a sufrir un fuerte proceso de reestructuración como posible solución llevada a cabo para hacer frente a sus problemas de liquidez y solvencia. Así esta reforma impulsada por el Gobierno y el Banco de España tiene como objetivo reforzar el sistema financiero español mediante un proceso de concentración, bancarización y recapitalización de las entidades. Pero es aquí donde surgen nuestras dudas sobre “lo acertado” de la reforma, ya que esta reestructuración pone en riesgo el modelo tradicional de Cajas de Ahorro basado como hemos visto en un acertado equilibrio entre rentabilidad y orientación social, llevando probablemente a las Cajas de Ahorro a actuar como bancos tradicionales. Así podemos decir que la Obra Social se encuentra ante una situación de alto riesgo ya que aunque la nueva legislación no modifica su regulación este nuevo modelo de negocio asumido por las Cajas probablemente la lleven a su mínima expresión o incluso en un futuro no muy lejano a su completa desaparición (Bellod Redondo, 2011). El importe asignado a esta en 2010 fue así de 1.462 millones de euros, cifra que no llegará a alcanzarse un año después, ya que el total de recursos destinados a Obra Social en 2011 cifra 1.124 millones de euros.

Es importante en este punto hacer referencia a la distinción conceptual entre dotación y gasto en Obra Social²⁶. La dotación se refiere a la parte del beneficio anual que se destina a la financiación de la Obra Social del año siguiente el cuál según establece la normativa legal no puede sobrepasar como hemos visto del 50% del beneficio neto. El gasto es la aplicación concreta de esa dotación pero ambos valores no tienen porque coincidir y es habitual que el gasto supere a la dotación, ya que a esta última se añaden en muchos casos los ingresos que generan las actividades llevadas a cabo por la propia Obra Social así como contribuciones extraordinarias que realizan las Cajas de Ahorro. Así por ejemplo los 1.824 millones de euros gastados en 2007 en Obra Social fueron financiados en parte por la distribución del beneficio de 2006 (exactamente fueron 1.693 millones de euros), por aportaciones extraordinarias de las Cajas (29 millones de euros) y por los ingresos generados por la propia Obra Social en 102 millones de euros.

2.3.1 Evolución de la distribución del beneficio neto en el período 2000-2010

Una vez aclarada la diferencia entre dotación y gasto me parece interesante analizar cuál ha sido la evolución de la aplicación del beneficio neto de las Cajas de Ahorro en los últimos diez años. En los primeros años del siglo XXI las Cajas presentan unos resultados positivos que les permiten tanto dotar las reservas exigidas legalmente como incrementar los recursos destinados a Obra Social, pero a partir del año 2008 y debido a la fuerte crisis económica y financiera que tiene lugar las Cajas de Ahorro se encuentran como hemos dicho, en una delicada situación de solvencia ante la que serán víctimas de una fuerte reforma financiera.

²⁶ En los periodos analizados nos estamos refiriendo a gasto en Obra Social

Evolución de la distribución del beneficio neto (2000-2010) (Millones €)

Año	A Reservas	A Obra Social	A Otros fines	Total
2000	2.446,7	868,8	1,1	3.316,6
2001	2.558,4	936,8	1,99	3.497,2
2002	2.689,8	984,7	2,71	3.677,2
2003	2.725,0	1.039,8	2,31	3.767,1
2004	2.953,5	1.197,1	2,25	4.152,8
2005	3.692,5	1.379,7	2,96	5.075,2
2006	5.418,2	1.692,9	3,23	7.114,3
2007	9.033,9	1.952,2	2,28	10.988,4
2008	4.173,2	1.604,6	15,67	5.793,5
2009	2.990,0	1.107,06	21,93	4.119,0
2010	2.216,4	875,1	52,76	3.144,3
Total	40.897,6	13.638,8	109,19	54.645,6

Tabla 3 (Fuente: Elaboración propia con datos de CECA y del Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorro)

Porcentaje de distribución sobre el total (beneficio neto 2000-2010)

Año	A Reservas	A Obra Social	A Otros fines	Total
2000	73,77	26,20	0,03	100,00
2001	73,16	26,79	0,06	100,00
2002	73,15	26,78	0,07	100,00
2003	72,34	27,60	0,06	100,00
2004	71,12	28,83	0,05	100,00
2005	72,76	27,19	0,06	100,00
2006	76,16	23,80	0,05	100,00
2007	82,21	17,77	0,02	100,00
2008	72,03	27,70	0,27	100,00
2009	72,60	26,9	0,53	100,00
2010	70,49	27,83	1,68	100,00
Total	74,84	24,95	0,20	100,00

Tabla 4 (Fuente: Elaboración propia con datos de CECA y del Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorro)

Así en relación con la evolución de la parte de beneficio neto de las Cajas de Ahorro destinado a Obra Social, observamos una tendencia creciente en los primeros siete años del siglo XXI pasando de los 868,8 millones de euros del año 2000 a los 1.952,2 del año 2007, año en el que las Cajas obtienen una altísima cifra de beneficios que casi alcanza los 11.000 millones de euros. Sin embargo a pesar de este crecimiento

observamos que el porcentaje de dicho beneficio dedicado a Obra Social presenta una disminución en 2007 en relación con el año 2000 (17,77% frente a 26,20%) y ello se debe fundamentalmente a que el beneficio neto se incrementa notablemente pero las cantidades de este invertidas en Obra Social aunque mayores siguen presentando cifras muy similares, en contra de lo que sucede con las reservas que se ven altamente incrementadas.

A partir del año 2008 y como consecuencia de la crisis económica y financiera en la que todavía nos encontramos vemos como el beneficio neto de las entidades se reduce considerablemente y las dotaciones de este a Obra Social sufren un descenso continuado destinándose a esta en 2010 la menor cantidad de la década, 875,1 millones de euros.

2.3.2 Evolución de los recursos destinados por áreas sociales en el período 2000-2011

Ante una sociedad cambiante a lo largo de los años es lógico afirmar que las demandas sociales de esta han ido también evolucionando a la par de dicho cambio. Así las Cajas de Ahorro se han visto en la necesidad de adaptar la actividad de su Obra Social a aquellas áreas que presentasen una mayor demanda, siendo estas (según definición de la CECA) fundamentalmente cuatro : cultura y tiempo libre, asistencia social y sanitaria, educación e investigación y conservación del patrimonio natural e histórico-artístico.

Veamos a continuación cuál ha sido la evolución más reciente del gasto en Obra Social, analizando así cuales han sido las más actuales demandas de la sociedad española.

Evolución de los recursos destinados por Áreas Sociales (2000-2011) (Millones €)

Año	Cultura y tiempo libre	Asistencia Social y Sanitaria	Educación e Investigación	Patrimonio Histórico Artístico y Natural	Total
2000	403,6	223,6	179,5	65,6	872,3
2001	461,4	224,3	201,3	82,2	969,2
2002	499,3	251,4	212,1	107,0	1.069,8
2003	526,4	304,6	205,9	102,3	1.139,2
2004	526,9	332,1	204,2	100,2	1.163,4
2005	567,6	407,1	240,8	122,8	1.338,3
2006	609,3	489,2	262,5	163,6	1.524,6
2007	670,5	680,9	297,4	175,5	1.824,3
2008	729,5	781,4	326,8	221,2	2.058,9
2009	588,7	725,7	307,2	154,3	1.775,9
2010	451,1	666,8	234,7	109,8	1.462,4
2011	363,9	489,3	189,6	82,2	1.125,0
Total	6.398,2	5.576,4	2.862,0	1.486,7	16.323,3

Tabla 5 (Fuente: CECA)

Porcentaje de distribución sobre el total (áreas sociales 2000-2011)

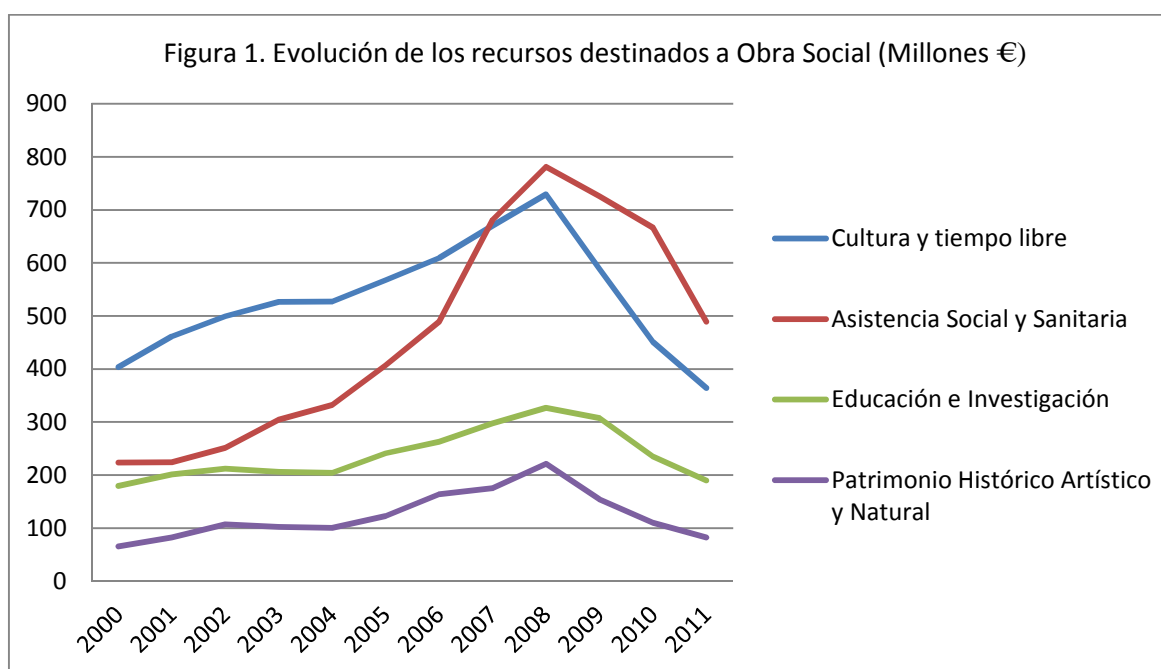
Año	Cultura y tiempo libre	Asistencia Social y Sanitaria	Educación e Investigación	Patrimonio Histórico Artístico y Natural	Total
2000	46,27	25,63	20,58	7,52	100,00
2001	47,61	23,14	20,77	8,48	100,00
2002	46,67	23,50	19,82	10,00	100,00
2003	46,21	26,74	18,08	8,98	100,00
2004	45,29	28,54	17,56	8,62	100,00
2005	42,41	30,42	17,99	9,18	100,00
2006	39,96	32,09	17,22	10,73	100,00
2007	36,75	37,32	16,30	9,62	100,00
2008	35,43	37,95	15,87	10,74	100,00
2009	33,15	40,85	17,30	8,69	100,00
2010	30,85	45,60	16,05	7,51	100,00
2011	32,35	43,49	16,85	7,31	100,00
Total	39,20	34,16	17,53	9,11	100,00

Tabla 6 (Fuente: CECA)

Porcentaje de variación anual (áreas sociales 2000-2011)

Año	Cultura y tiempo libre	Asistencia Social y Sanitaria	Educación e Investigación	Patrimonio Histórico Artístico y Natural	Total
2001	14,32	0,31	12,14	25,30	11,11
2002	8,23	12,10	5,37	30,24	10,38
2003	5,42	21,15	-2,90	-4,41	6,48
2004	0,10	9,02	-0,82	-2,00	2,13
2005	7,72	22,58	17,90	22,40	15,02
2006	7,34	20,17	9,02	33,22	13,93
2007	10,05	39,18	13,28	7,26	19,66
2008	8,80	14,76	9,92	26,01	12,86
2009	-19,30	-7,13	-6,01	-30,25	-13,75
2010	23,37	-8,11	-23,62	-28,84	-17,65
2011	-19,34	-26,62	-19,21	-25,13	-23,08

Tabla 7 (Fuente: CECA)



Una vez analizados los datos de los recursos destinados a Obra Social en el período 2000-2011 podemos afirmar que las cuatro grandes áreas destinatarias de estos presentan a lo largo de estos años tendencias diversas e incluso en ocasiones opuestas, lo cuál nos lleva a pensar que estas son en definitiva el resultado de los esfuerzos asumidos por las Cajas de Ahorro para ofrecer una correcta adecuación del

gasto en Obra Social a las efectivas demandas ejercidas por la sociedad en cada momento.

Así observamos que hasta el año 2006 es el área de Cultura y Tiempo libre la que ocupa el primer puesto en inversión dentro de la Obra Social presentando una tendencia creciente que va desde los 403,6 millones de euros en el año 2000 hasta un total de 609,3 millones de euros invertidos en 2006 lo que representa un peso relativo dentro del conjunto de la Obra Social de un 39,96%. Hay que decir en relación a este último porcentaje que a pesar de que el área cultural en dicho periodo es la que más recursos acumula pierde importancia relativa a partir de 2002 en contra de lo que sucede a partir de ese año con el área de Asistencia Social y Sanitaria que la ve incrementada.

A partir de 2007 empieza así a invertirse menos en el área Cultural principalmente por la pérdida de peso del Subárea Tiempo Libre destinándose una mayor inversión al área de Asistencia Social y Sanitaria lo que viene a demostrar una incipiente preocupación de la población por las actividades socio-asistenciales. Así esta área se situó en 2007 como la principal receptora de recursos de Obra Social percibiendo un 37,32% de la inversión, esto es 689,7 millones de euros, y en ese primer puesto se mantiene los cinco años siguientes alcanzando en 2011 un peso relativo del 43,49% lo que supone una asignación total de 489,3 millones. En este último año podemos decir como dato de interés que se realizaron en esta área 53.219 actividades y se llevo a cabo la puesta en marcha o el mantenimiento de 1.656 centros asistenciales y/o sanitarios. En lo que respecta al área de Educación e Investigación observamos que en todo el periodo analizado ocupa el tercer puesto en inversión dentro de la Obra Social, perdiendo en su conjunto peso relativo, lo que puede deberse a que en el transcurso

de los años otro tipo de instituciones como Universidades o Centros de Investigación han empezado a desarrollar también un papel importante en la ejecución de las actividades asignadas a esta área. Así la mayor inversión realizada en Educación e Investigación tiene lugar en el año 2008 con un total de 326,8 millones de euros destinados a esta, lo que viene a representar un porcentaje sobre el total de un 15,87%. En 2011 se invertirá por tanto una cantidad menor concretamente hablamos de 189,6 millones de euros, pero sin embargo esta cantidad representará un 16,85% del conjunto del presupuesto, debido a la disminución de los recursos invertidos en 2011 respecto a 2008 en el área Cultural y Tiempo Libre y en el área de Patrimonio Histórico Artístico y Natural lo que las lleva a reducir considerablemente su peso relativo. En relación a las actividades de esta área hay que decir que estas son las que perciben en 2011 un descenso más significativo pasando así a realizarse 6.609 actividades en el conjunto del año frente a las 11.420 realizadas el año anterior. Por último observamos que el área que ha recibido una menor asignación de recursos en todo el periodo analizado ha sido la de conservación del Patrimonio Histórico Artístico y Natural teniendo lugar la mayor inversión en esta también en el año 2008 con un total de 221,2 millones de euros, que representan un 10,74% del total de los recursos, el porcentaje más alto alcanzado por esta área en todo el periodo objeto de estudio. Hay que decir en relación a esta área que mientras hasta el año 2008 la mayor parte de la inversión de esta se dedica a la conservación del Patrimonio Histórico Artístico a partir de este año tiene lugar una tendencia contraria como consecuencia de una mayor concienciación social en materia de medioambiente ganando así las actividades de esta subárea importancia y pasando a recibir por tanto la mayor parte de los recursos. Un ejemplo de esto lo vemos claramente en el año 2011 donde de los

82,2 millones de euros destinados en total a esta área 59,4 se dedican a la realización de actividades de preservación del medioambiente natural frente a los 22,8 millones de euros dedicados a la conservación del Patrimonio Histórico Artístico.

En definitiva podemos concluir que a lo largo de este periodo las Cajas de Ahorro han destinado un total 16.323,3 millones de euros a Obra Social, los cuáles como hemos dicho se reparten en cuatro áreas fundamentales con diversas tendencias a lo largo de los años. Recibiendo finalmente el área Cultural y de Tiempo Libre un total de 6.398,2 millones de euros que representan un peso relativo del 39,20%, el área de Asistencia Social y Sanitaria un total de 5.576,4 millones de euros con un porcentaje sobre el total de un 34,16%, 2.862,0 millones de euros será el total destinado al área de Educación e Investigación convirtiéndola así en la tercera receptora de recursos con un porcentaje relativo de un 17,53% ,y por último 1.486,7 millones de euros es el total que percibe el área de conservación del Patrimonio Histórico Artístico y Natural representando un porcentaje sobre el total de un escaso 9,11%.

2.3.3 Evolución de los recursos destinados según gestión en el período 2000-2011

Como ya hemos visto a lo largo de nuestro trabajo la Obra Social de las Cajas de Ahorro se materializa en la realización de múltiples proyectos en diversas áreas sociales que son desarrollados por las propias Cajas exclusivamente o por otras entidades mediante la colaboración con ellas de estas últimas. Así para que estos proyectos puedan llevarse a cabo correctamente y en definitiva constituir una realidad es necesario que se lleve a cabo una adecuada gestión de los recursos económicos disponibles, seleccionando así las acciones a financiar, identificando la forma en que se realizará la distribución de recursos entre las distintas entidades beneficiarias, etc (CECA, 2005).

Las Cajas de Ahorro cuentan así con dos modelos de gestión comunes a las cuatro áreas que la constituyen, hablamos de la Obra Propia y la Obra en Colaboración. Vamos a recordar en este punto que la Obra Social gestionada a través del modelo de Obra Propia es aquella en la que la Caja se encarga de la realización directa de las actividades en todas las fases del proceso (nacimiento y puesta en marcha de la iniciativa, mantenimiento y análisis de los resultados obtenidos) por lo que estará por tanto gestionada y financiada exclusivamente por la propia Caja habitualmente desde el departamento de Obra Social²⁷ o desde sus Fundaciones. Por otro lado el modelo denominado Obra en Colaboración es el que se hace efectivo mediante la cooperación de las Cajas con actividades desarrolladas por otras entidades públicas y privadas sin ánimo de lucro permitiéndoles así a estas complementar sus presupuestos y diversificar sus fuentes de financiación, disponiendo así de mayores recursos para el desarrollo de sus proyectos. Veamos a continuación cuál ha sido la evolución de los recursos destinados según gestión en el periodo (2000-2011) en millones de euros:

Año	Obra Propia	Obra en Colaboración	Total
2000	596,6	275,7	872,3
2001	648,9	320,2	969,1
2002	709,4	360,4	1.069,8
2003	745,1	394,1	1.139,2
2004	736,5	427,0	1.163,5
2005	868,2	470,1	1.338,3
2006	957,7	566,9	1.524,6
2007	1.166,1	658,2	1.824,3
2008	1.280,9	778,0	2.058,9
2009	1.120,0	655,9	1.775,9
2010	965,9	496,5	1.462,4
2011	762,7	362,3	1.125,0
Total	10.558,0	5.765,3	16.323,3

Tabla 8 (Fuente: CECA)

²⁷ Órgano dependiente del Consejo de Administración

Porcentaje de distribución sobre el total (según gestión 2000-2011)

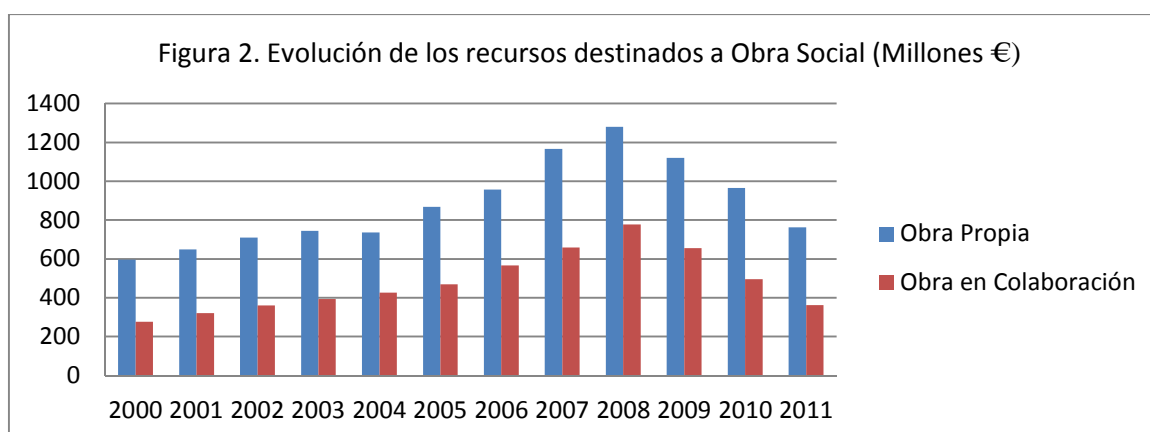
Año	Obra Propia	Obra en Colaboración	Total
2000	68,39	31,61	100,00
2001	66,96	33,04	100,00
2002	66,31	33,69	100,00
2003	65,41	34,59	100,00
2004	63,30	36,70	100,00
2005	64,88	35,12	100,00
2006	62,82	37,18	100,00
2007	63,92	36,08	100,00
2008	62,21	37,79	100,00
2009	63,07	36,93	100,00
2010	66,05	33,95	100,00
2011	67,79	32,21	100,00

Tabla 9 (Fuente: CECA)

Porcentaje de variación anual (según gestión 2000-2011)

Año	Obra Propia	Obra en Colaboración	Total
2001	8,77	16,18	11,11
2002	9,33	12,56	10,39
2003	5,03	9,34	6,48
2004	-1,15	8,34	2,13
2005	17,88	10,09	15,02
2006	10,31	20,60	13,93
2007	21,76	16,10	19,66
2008	9,84	18,21	12,86
2009	-12,56	-15,70	-13,75
2010	-13,76	-24,31	-17,66
2011	-21,04	-27,03	-23,08

Tabla 10 (Fuente: CECA)



Es importante destacar que la distribución entre Obra Propia y Obra en Colaboración es un elemento que decide cada Caja de Ahorro en particular, dependiendo así dicho reparto de la estrategia de actuación que cada Caja decide adoptar. A la vista de los datos recopilados observamos como en todo el periodo analizado el volumen de recursos destinados a Obra Propia ha superado considerablemente al destinado a Obra en Colaboración. Si bien debemos decir que aunque se observa una clara preferencia por la Obra Social Propia la Obra en Colaboración ha ido ganando hasta el año 2008 peso relativo, lo que nos viene a indicar tal y como afirman De Miguel y Morales (2009) que las relaciones de las Cajas con entidades colaboradoras en dicho periodo son cada vez más estables y basadas en una creciente profesionalización del denominado Tercer Sector. Así vemos como el peso relativo de la Obra Propia pasa de representar un 68,39% del total en el año 2000 a un 62,21% en el año 2008 (año en el que presenta un porcentaje menor) mientras que la Obra en Colaboración presenta una evolución inversa pasando su peso relativo de un 31,61% en el año 2000 a un 37,79% en el año 2008 (año en el que presenta un porcentaje mayor).

Como es de suponer es más rentable llevar a cabo acciones desde el modelo de gestión de colaboración que desde el modelo de Obra Propia y así lo defienden Carbó y Rodríguez (1998) afirmando que la Obra Social en Colaboración permite a las Cajas de Ahorro realizar sus compromisos sociales, manteniendo un cierto control económico y un volumen menor de gastos corrientes en un futuro.

A partir del año 2009 observamos sin embargo como cambia la tendencia y la Obra Propia le gana terreno a la Obra en Colaboración pasando la Obra Propia de representar el ya citado 62,21% del total de los recursos en el año 2008 a un 67,79%

en el año 2011, mientras que la Obra en Colaboración pasa del explicado 37,79% en el año 2008 a un 32,21% en 2011. Este cambio en la tendencia de gestión viene explicado porque las Cajas ante los recortes presupuestarios que tienen lugar a partir de 2008, deciden prescindir de algunas actividades y centros gestionados en colaboración, para así poder mantener los gestionados de manera directa (Obra Propia), ya que consideran más importante centrar sus inversiones en aquellas iniciativas cuya existencia dependa exclusivamente de las aportaciones de las Cajas.

CAPÍTULO 3. LA OBRA SOCIAL, UNA PRAXIS REAL HASTA LA CRISIS PRESENTE

3.1 LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA OBRA SOCIAL

Las Cajas de Ahorro (como hemos venido estudiando) son entidades de crédito de naturaleza fundacional catalogadas estatutariamente como “instituciones exentas de lucro mercantil” cuya titularidad está en manos de los stakeholders de la entidad. Así caracterizadas por llevar a cabo su negocio bajo un correcto equilibrio entre la maximización de la eficiencia y la finalidad social son consideradas una parte fundamental del sistema financiero español, estando fuertemente influenciadas desde sus orígenes por cambios regulatorios y por entornos altamente cambiantes y competitivos (Zapico et al, 2008). Es así por este ámbito variable bajo el que se encuentran por el que las Cajas consideran de vital importancia formalizar un proceso de dirección estratégica en su negocio que les permita anticiparse a los acontecimientos que están por suceder del mismo modo que se viene realizando en el tradicional sector empresarial.

El proceso global de dirección estratégica de las Cajas de Ahorro (al igual que el de cualquier empresa) se compone de tres partes diferenciadas que son el análisis estratégico, la formulación de estrategias y la implantación de estas, siendo este mismo esquema el que lleva a cabo la entidad a la hora de desarrollar sus estrategias en materia de Obra Social. A efectos de nuestro estudio hay que decir que dicho proceso estratégico se centra en los grupos de interés y se denomina “Stakeholders Strategy Process” tratándose, tal como lo define AECA (2003), de “un modelo sistemático de dirección estratégica que sirve para analizar la importancia de dichos grupos en la

consecución de los objetivos marcados así como el riesgo de no alcanzar estos objetivos por la influencia de los grupos de interés analizados”. La entidad antes de realizar el primer paso del proceso estratégico (análisis estratégico) debe tener claro cual es su misión a alcanzar y cuales deberán ser por tanto los objetivos a cumplir para lograr la consecución de esta, enunciados desde una perspectiva social y basándose por tanto en los intereses y necesidades formuladas por los distintos stakeholders de la entidad (Castelló Muñoz, 2005).

Siguiendo a Ballarín (1991) podemos decir que la misión de la Caja de Ahorro expresa por un lado cual es la contribución que la entidad tiene pensado realizar a la sociedad y por otro cual es el tipo de relaciones que esta espera entablar con sus grupos de interés. En concreto Castelló Muñoz (2005) define la misión de la Obra Social en una Caja de Ahorro como “potenciar las actividades sociales y el fomento del valor del ahorro de forma compatible con su actividad empresarial con el objetivo último de contribuir al desarrollo económico y a la calidad de vida desde una perspectiva de solidaridad”. Entre los objetivos a cumplir para la consecución de la misión podemos citar como ejemplo los objetivos específicos que tendrá cada Caja de Ahorro en particular en cuanto al efectivo reparto de sus dotaciones a Obra Social entre las distintas áreas sociales que la componen.

Una vez que la entidad tiene claramente definida cuál es su misión así como los objetivos sociales a cumplir ya puede proceder a efectuar el primer paso del proceso de dirección estratégica. Hablamos del análisis estratégico previo a la formulación de las estrategias, el cuál realizado tanto en el ámbito externo como interno de la entidad permitirá el diagnóstico y evaluación de la posición competitiva en la que se encuentra

la Caja de Ahorro, por lo que la dirección de la entidad en función de dichos resultados formulará las estrategias que considere más adecuadas para satisfacer tanto las necesidades reales de los distintos grupos de interés como sus expectativas presentes y futuras respecto a las actividades y funciones de la Caja. Siguiendo a Ibarrodo y Sánchez (2005) podemos definir el análisis externo como el análisis que se encarga de estudiar el entorno en que el que se encuentra inmersa (en nuestro caso) la Obra Social de las Cajas²⁸, tratando así de determinar por tanto cuáles son las oportunidades y amenazas que se derivan del mismo, mientras que el análisis interno es el que trata de establecer un diagnóstico de la propia entidad, detectando así las debilidades y fortalezas que esta presenta frente a sus competidores. Una debilidad presentada por la entidad podría ser por ejemplo la falta de difusión publicitaria de las acciones realizadas por esta en materia de Obra Social, mientras que un claro signo de fortaleza podría ser por ejemplo que la entidad dispusiera de una alta capacidad de adaptación ante las nuevas situaciones y preocupaciones sociales facilitando así una rápida respuesta a la población.

Las Cajas de Ahorro identifican así a través de este análisis cuáles son las actividades en las que han de centrar la formulación de sus estrategias en materia de Obra Social adaptándose así a través de estas al cambiante y competitivo entorno en el que se encuentran inmersas. López Yepes et al (1990) afirman que “las futuras acciones sociales de la Obra Social de las Cajas de Ahorro han de contemplar en todo momento y con la mayor profundidad las variables sociológicas de los diferentes sectores sociales que conformen su entorno”. Estas estrategias formuladas encaminadas a dar

²⁸ Recordemos que la estrategia de la Obra Social deberá ser un componente perfectamente integrado en la estrategia global de las Cajas de Ahorro

respuesta a las áreas sociales que presenten una mayor demanda por parte del conjunto de la población, muestran en los últimos años (como hemos visto al estudiar la evolución de la Obra Social) una tendencia creciente hacia el área asistencial y sanitaria.

Así una vez que la entidad ha formulado las posibles estrategias a llevar a cabo en materia de Obra Social es el momento de realizar la evaluación de estas para posteriormente seleccionar la estrategia que finalmente se adoptará en la Caja. Este paso de evaluación y selección será considerado esencial en el proceso de dirección estratégica de la entidad ya que el éxito de alcanzar los objetivos planteados no se deberá a una simple formulación de estrategias sino a una correcta ejecución, implantación y control de estas (González Morales, 2005). Este proceso de evaluación y selección marcará por tanto el comienzo de la implantación y puesta en marcha de la estrategia en la entidad, y responderá no sólo a criterios racionales sino que estará también en parte basado en juicios y valoraciones subjetivas de las situaciones. Hay que decir que la evaluación se realizará tal como nos indica Castelló Muñoz (2005) de forma sistemática a priori teniendo en cuenta distintas variables de medición como por ejemplo la demanda de la actividad, el riesgo, o los resultados esperados pero también se debe realizar una evaluación a posteriori en la que se utilizarán variables de medición tan importantes como los resultados alcanzados en función del tipo de actividad, el nivel de satisfacción de los usuarios o la notoriedad efectivamente obtenida.

Debemos decir en este punto que una vez elegida la estrategia a llevar a cabo en la entidad y previamente a su implantación es necesario adquirir el compromiso de la

dirección de la Caja de Ahorro con el proyecto, de modo que pueda asegurarse una correcta integración de la estrategia de Obra Social en la cultura empresarial de la entidad presentando así esta una correcta coordinación entre sus vertientes social y financiera (González Morales, 2005). Así una vez dado el “visto bueno” por los distintos órganos de gobierno y de dirección de la entidad y una vez preparado y planificado el proyecto es el momento de proceder a la implantación de este en la entidad debiendo encargarse la dirección estratégica de cuidar minuciosamente que esta resulte exitosa en todos los niveles de la Caja²⁹. Así posteriormente a la implantación la entidad llevará a cabo un proceso de control estratégico mediante el que se asegurará tanto de que la estrategia se ha implantado correctamente como de realizar un seguimiento de los proyectos sociales llevados a cabo. Este seguimiento principalmente a través de la realización de encuestas a los beneficiarios aportará información a la entidad sobre los puntos a débiles o a mejorar en las distintas actividades sociales adoptadas en la estrategia.

Por tanto podemos concluir que todo el proceso de dirección estratégica de la Caja de Ahorro finalizará con un correcto análisis de la información facilitada por las distintas herramientas de medición, control y seguimiento de la entidad permitiendo dicho análisis conocer cuál ha sido el grado de cumplimiento de los objetivos fijados y en definitiva cuál ha sido el grado de éxito de la estrategia empresarial finalmente adoptada por la organización.

²⁹ Resulta muy útil en este punto la elaboración de un Plan Estratégico

3.2 EL FUTURO DE LAS CAJAS DE AHORRO TRAS LAS RECIENTES REFORMAS EN EL SECTOR. EL DECRETO-LEY 11/2010 DE 9 DE JULIO.

En el período 2009-2011 y como consecuencia de la gran crisis financiera que se desarrolla en nuestro país a partir del año 2008, el sistema financiero español ha sido sometido a un gran proceso de reestructuración. Esta reforma promovida y fiscalizada por el Banco de España tiene como objetivo reforzar el sistema financiero español para poder hacer así frente a los nuevos requerimientos de solvencia establecidos internacionalmente (hablamos particularmente de Basilea III³⁰) y afectará especialmente a las Cajas de Ahorro. Esto último se debe fundamentalmente a que ante los problemas sectoriales e individuales en que se encuentra el sector financiero (concretados en una caída drástica de beneficios, en el incremento de costes financieros y en el deterioro de activos) las entidades para poder cumplir los requerimientos exigidos se ven en la necesidad de incrementar su capital, pero las Cajas de Ahorro se encuentran con graves problemas para ello debido principalmente a su tamaño y a la particularidad de su naturaleza jurídica poco atractiva para los inversores.

Es por ello que ante esta situación se procede a reformar estas entidades no sólo en su forma de negocio sino también en su forma jurídica y legal a través de tres pilares básicos que vienen a poner en peligro el carácter social que las ha caracterizado desde sus orígenes, hablamos de la concentración, bancarización y privatización de las Cajas de Ahorro (Miralles y Daza, 2011).

³⁰ El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea publica en septiembre de 2010 una serie de medidas bajo el nombre de Basilea III orientadas a endurecer la regulación bancaria existente mediante un incremento de las exigencias de capital y liquidez con el objetivo de mejorar la solvencia del sector

El sector de las Cajas de Ahorro españolas formado por un gran número de entidades, se caracteriza por poseer un modelo de distribución de muchas oficinas de pequeño tamaño el cuál hace que este posea (principalmente entre el período 1997-2007) la red de sucursales más densa de Europa, llegando a superar las 45.000 en el año 2007 y dando por tanto en nuestro país una percepción de saturación bancaria, tal y como afirman Berges y Ontiveros (2011). Pero este modelo no es el más adecuado para un entorno de crisis y en definitiva de poca actividad por lo que el Banco de España promueve como hemos dicho la concentración del sector apoyando así tanto la reducción del número de entidades (tanto por inviabilidad como por solapamiento entre estas), como la reducción del número de sucursales y número de empleados. Según el Banco de España mediante esta reestructuración se conseguirá un sector más eficiente constituido por menos entidades pero de un tamaño mayor las cuáles presentarán una mayor capacidad para generar beneficios y aumentar la productividad, así como para hacer frente a la competencia y en definitiva a situaciones económicas adversas (Bellod Redondo, 2011).

Así el Real Decreto-Ley 11/2010 de 9 de julio es el encargado de regular la nueva reestructuración que deben llevar a cabo las Cajas de Ahorro, ofreciendo a las entidades varias alternativas posibles a adoptar, siendo decisión de cada entidad y en función de sus circunstancias particulares elegir la opción institucional u organizativa más adecuada³¹. Es importante entender en que consisten cada una de estas alternativas, pero para ello es necesario previamente explicar el cambio que ha tenido lugar gracias también a este Decreto en el régimen jurídico de las cuotas participativas de las Cajas de Ahorro.

³¹ Añadir que este Decreto además ha vuelto a añadir a la LORCA la Comisión de Obra Social

Las Cajas de Ahorro como ya sabemos presentan una peculiar estructura jurídica caracterizada por la ausencia de accionistas, por lo que tal y como afirma Bellod Redondo (2011) ante el alto grado de competitividad que presenta el mercado financiero estas entidades se encuentran en una clara desventaja debido a la dificultad que tienen para aumentar sus recursos de capital. Por este motivo ya en el año 2002 el ordenamiento jurídico español produjo una importante reforma en esta dirección permitiendo la entrada de capital privado en el patrimonio de las Cajas de Ahorro mediante las llamadas cuotas participativas³². Las cuotas participativas son así activos financieros similares a las “acciones sin voto”, es decir, son títulos negociables que otorgan a sus titulares derechos económicos (derecho al dividendo) pero no derechos políticos, por lo que los titulares no pueden participar en la gestión de la entidad. Y es precisamente por esta última característica (ausencia de derechos políticos) por lo que no resultan un instrumento atractivo para los inversores, cuestión que se decide solventar en el nuevo proceso de reestructuración del año 2010.

Así el Real Decreto-Ley 11/2010 de 9 de julio reconoce en su preámbulo que la regulación llevada a cabo para las cuotas participativas en el año 2002 “han mostrado muchas limitaciones como instrumento atractivo para los inversores, dada su escasa liquidez y la imposibilidad de atribuirles derechos políticos” y es por ello que mediante este se procede a modificar el régimen jurídico de dichas cuotas otorgándoles así a los titulares derechos políticos en las Cajas equivalentes a los que poseen los socios de un banco tradicional (Casares Marcos, 2011). Debemos decir al respecto que la atribución de derechos políticos a estas en sin embargo voluntaria, pudiendo las entidades por

³² El régimen jurídico de este nuevo instrumento sería desarrollado en la Ley 44/2002 de Medidas de Reforma del Sistema Financiero

tanto emitir cuotas participativas que no presenten tales derechos. Ariño Ortiz (2010) afirma así que esta opción es en realidad poco empleada ya que las entidades presentan verdaderos temores ante las consecuencias que se pudieran desencadenar. Veamos ahora sí una vez explicada esta modificación en el régimen jurídico de las cuotas participativas y siguiendo principalmente a Casares Marcos (2011) y a Miralles y Daza (2011) cuáles son las distintas opciones de reestructuración que ofrece el Real Decreto-Ley 11/2010 de 9 de julio a las Cajas de Ahorro.

Una primera opción posible y que también hay que comentar, es que las Cajas de Ahorro si presentan una situación de solvencia y de saneamiento financiero en el momento de la crisis y de reestructuración del sector pueden optar por mantener su configuración como Caja, comprometiéndose a alcanzar los requisitos de capital exigidos y diferenciándose en función de que procedan o no a emitir cuotas participativas que otorguen derechos políticos a sus titulares. Pero dada la actual situación económica y financiera esta alternativa no ha sido ni mucho menos la que ha predominado en el sector, viéndose así la gran mayoría de las Cajas de Ahorro españolas sumergidas en un claro proceso de integración, bien mediante fusiones o mediante el acuerdo de un “sistema institucional de protección” (en adelante SIP). Así las Cajas tienen la opción de fusionarse pero también de acordar contractualmente integrar un SIP cuya constitución implica la existencia de una entidad central que sea la encargada de responsabilizarse de cumplir los requerimientos regulatorios y de determinar las políticas y estrategias de negocio a llevar a cabo por el SIP. Las Cajas integrantes aprovecharán así las ventajas que supone tener un tamaño mayor y verán por ejemplo incrementada su competitividad o su cuota de mercado pero a la vez conservarán su personalidad jurídica propia, su imagen, sus objetivos fundacionales y

la independencia para gestionar su Obra Social en su ámbito territorial correspondiente, ya que este acuerdo no llega a tener el alcance jurídico y económico de una auténtica fusión.

Otra alternativa posible a adoptar por las Cajas de Ahorro (según recoge el Real Decreto-Ley 11/2010) es la de ceder su negocio financiero a una entidad bancaria realizando así las Cajas a través de esta última un ejercicio indirecto de su actividad. Concretamente el artículo 5 del estudiado Decreto-Ley nos dice que “las Cajas podrán desarrollar su objeto propio como entidad de crédito a través de una entidad bancaria a la que aportarán todo su negocio financiero. Igualmente podrán aportar todos o parte de sus activos no financieros adscritos al mismo”. La entidad bancaria a través de la cuál la Caja de Ahorro ejerza su actividad como entidad de crédito podrá así utilizar en su denominación social expresiones que permitan identificar su nuevo carácter instrumental incluidas por tanto denominaciones propias de las Cajas de Ahorro de las que dependa, y podrá adherirse al Fondo de Garantía de Depósitos de las Cajas. La Caja de Ahorro “promotora” deberá contar como mínimo con una participación del 50% de los derechos de voto de la entidad bancaria y de no cumplir este requisito tendrá que proceder a su transformación en fundación de carácter especial. Nos dice el artículo 5 del Real Decreto- Ley 11/2010 “si una Caja de Ahorro redujese su participación de modo que no alcanzase el 50% de los derechos de voto de la entidad de crédito a la que se refiere la presente disposición, deberá renunciar a la autorización para actuar como entidad de crédito según lo previsto en la Ley de Ordenación Bancaria de 1946 y proceder a su transformación en fundación especial con arreglo a lo previsto en el artículo siguiente”.

La Caja de Ahorro “promotora” será por tanto titular de la entidad bancaria y a través de esta ejercerá indirectamente su actividad financiera y su Obra Social. Las Cajas ya no sólo funcionarán ahora como bancos en la producción de determinados servicios financieros sino que a partir de este momento cambiarán su gestión y la aplicación de sus beneficios, siendo por tanto todo este proceso el que se entiende por “bancarización de las Cajas de Ahorro”³³.

La última posibilidad que tienen las Cajas de Ahorro (según hemos adelantado) es transformarse en “fundaciones de carácter especial”. Esta opción supondrá la efectiva segregación de sus actividades financieras y social ya que la Caja traspasará su actividad financiera a una entidad bancaria a cambio de acciones de esta, perdiendo su condición de entidad de crédito y limitando por tanto su actividad al desarrollo de su Obra Social. Se recoge concretamente en el artículo 6 del Real Decreto-Ley 11/2010: “Las Cajas traspasarán todo el patrimonio afecto a su actividad financiera a otra entidad de crédito a cambio de acciones de esta última y se transformarán en una fundación de carácter especial perdiendo su condición de entidad de crédito”. “La fundación centrará su actividad en la atención y desarrollo de su obra benéfico-social para la cuál podrá llevar a cabo la gestión de su cartera de valores. La fundación deberá destinar a su finalidad benéfico-social el producto de los fondos, participaciones e inversiones que integren su patrimonio. Auxiliariamente podrán llevar a cabo la actividad de fomento de la educación financiera”.

A diferencia del supuesto anterior (ejercicio indirecto de la actividad financiera) esta nueva vía no reserva un capital mínimo de la entidad bancaria a la que se ha

³³ Destacar que en este caso las Cajas no emiten cuotas participativas sino que es la entidad bancaria la que emite directamente acciones

traspasado la actividad financiera a la titularidad de la Caja, por lo que esta en consecuencia sólo podrá ser accionista minoritario de aquella. Esta es en definitiva una opción reservada para aquellas Cajas de Ahorro que se encuentran con serias dificultades financieras y no pueden seguir haciendo frente a su actividad como entidades de crédito.

Es importante explicar también en este punto que el Gobierno español con el objetivo de contribuir a la reordenación del sistema financiero y en concreto al del sector de las Cajas de Ahorro han diseñado una serie de medidas orientadas a incrementar la liquidez y solvencia de las entidades. Así las ayudas nacionales de capital a la reordenación bancaria se llevan a cabo fundamentalmente a través de los Fondos de Garantía de Depósitos en establecimientos Bancarios, Cajas de Ahorro y Cooperativas de Crédito (FGDs) unificados bajo el Real Decreto-Ley 16/2011 de 14 de octubre en un único Fondo denominado Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito (FGDEC). Este fondo financiado con las aportaciones que las entidades adscritas al mismo van realizando garantiza una cobertura hasta 100.000€ por titular a los depósitos de los clientes, a la vez que contribuye a sanear las entidades en el caso de que sea necesario salir a su rescate (www.fgd.es).

Y por otro lado la segunda ayuda fundamental a dicha reordenación es la llevada a cabo por una institución creada para tal fin a través del Real-Decreto Ley 9/2009 de 26 de junio, hablamos del llamado Fondo de Reestructuración Bancaria (en adelante FROB), el cuál tal y como se define en la página web oficial de este (www.frob.es) “es una entidad de derecho público con personalidad jurídica propia y plena capacidad pública y privada para el desarrollo de sus fines que tiene por objeto gestionar los

procesos de reestructuración y resolución de las entidades de crédito”. Según nos explica Menéndez Alonso (2010) el FROB nació con una dotación de 9.000 millones de euros de los cuáles 6.750 millones correspondían a aportaciones con cargo a los Presupuestos Generales del Estado y 2.250 millones de euros a aportaciones procedentes de los Fondos de Garantía de Depósitos, estando además autorizado a captar financiación ajena emitiendo valores de renta fija, recibiendo préstamos... y en definitiva realizando cualquier otra operación de endeudamiento³⁴.

Así brevemente podemos decir que en el proceso de reestructuración de entidades de crédito pueden diferenciarse tres fases:

- 1) La búsqueda de una solución privada por parte de la propia entidad de crédito
- 2) La adopción de diversas medidas con el objetivo de hacer frente a las debilidades que pudieran afectar a la viabilidad de las entidades: hablamos de reforzar la solvencia, facilitar su fusión o absorción por otra entidad de crédito, traspasar parcialmente el negocio a otras entidades, etc, debiendo estas medidas ser aprobadas por el Banco de España y contando con el apoyo financiero de los Fondos de Garantía de Depósitos.
- 3) Procesos de reestructuración con intervención del FROB. Si la entidad no presenta el plan de actuación en el plazo reglamentario, o este no resulta viable a juicio del Banco de España, o se incumplen gravemente las medidas estipuladas en él, el proceso de reestructuración será intervenido por el FROB. El Banco de España sustituirá provisionalmente a los órganos de administración de la entidad y nombrará al FROB

³⁴ Dicha financiación ajena se limitará según lo establecido en las correspondientes leyes anuales de los Presupuestos Generales del Estado. El límite establecido a percibir por esta vía en 2012 fue de 120.000€.

administrador, debiendo este ser el encargado de elaborar un informe sobre la situación patrimonial de la entidad y de presentar al Banco de España un nuevo plan de reestructuración.

De este modo una vez analizado el proceso de reestructuración al que han sido abocadas las Cajas de Ahorro, nos preguntamos que es lo que va a suceder en el futuro con estas entidades y en concreto con su Obra Social. Podemos afirmar que la nueva legislación no modifica de forma alguna la regulación existente en materia de Obra Social, de modo que seguirá siendo obligatorio destinar al menos el 50% del beneficio neto a reservas, siguiendo sin concretarse ninguna obligatoriedad en relación al porcentaje mínimo de este que ha de destinarse por tanto a la Obra Social. Precisamente es por esto último por lo que autores como Bellod Redondo (2011) consideran que el futuro de la Obra Social en las Cajas es verdaderamente preocupante ya que las presiones de los nuevos inversores privados probablemente conducirán a reducir su dotación a la mínima expresión, corriendo incluso el riesgo de llegar a desaparecer. Para Carbó Valverde (2010) la entrada del capital privado en las Cajas de Ahorro se configura así como uno de los principales cambios en el modelo vigente.

Las Cajas de Ahorro en muchos casos pasan a ser accionistas de entidades bancarias a las que (como hemos explicado) traspasan su actividad financiera. Este proceso de bancarización, de incremento de tamaño de las entidades y de deslocalización es para muchos autores el futuro que les espera a nuestras Cajas, considerando Titos Martínez (2012) que en dicho proceso se quedarán por el camino muchos de los factores que contribuyeron desde sus orígenes al éxito de estas entidades, como su extensa red de

sucursales, su marcado carácter territorial o la importancia y proximidad de su Obra Social. Y así lo cree también Martínez Mercado (2011) para quien la propia realidad de las Cajas de Ahorro las aboca de manera “unánime” a su conversión en bancos.

3.3 UN CASO DE ÉXITO: LA OBRA SOCIAL DE “LA CAIXA”

Una vez explicada la RSC de las Cajas de Ahorro españolas de manera global me parece interesante concluir mi trabajo mediante un ejemplo práctico que nos muestre tanto el efectivo proceso de bancarización que están sufriendo estas entidades, como la evolución de la Obra Social a través de una Caja de Ahorro en particular. Para ello he elegido “La Caixa” entidad desde sus orígenes caracterizada por poseer un fuerte compromiso con la sociedad, siendo así líder en su sector en cuanto a actividades desarrolladas en materia de Obra Social. Para entender “la razón de ser” y objetivos de esta entidad he recurrido a sus memorias de RSC desde el año 2005 hasta el año 2011 así como a su web corporativa www.lacaixa.com.

La Caja de Ahorro y Pensiones de Barcelona “La Caixa” es el resultado de la fusión en el año 1990 entre la Caja de Pensiones fundada en 1904 y la Caja de Barcelona fundada en 1844. La Caja de Pensiones para la vejez y Ahorros de Cataluña y Baleares “La Caixa” nace como hemos dicho en 1904 de la mano del abogado catalán Francesc Moragas Barret con el objetivo de estimular el ahorro y la previsión social entre la sociedad de la época. Así puede considerarse precursora y promotora en España de este último ámbito siendo apoyada en sus orígenes por diversas entidades de la sociedad civil catalana. “La Caixa” nace por tanto con una clara finalidad social vinculada a evitar la exclusión financiera y a favorecer el desarrollo socioeconómico de su territorio, y es considerada una entidad pionera en materia de Obra Social, ya que

mucho antes de que esta se viniera regulando en las disposiciones legales “La Caixa” ya la había integrado en su organización, mediante la dedicación de parte de su excedente a la realización de servicios de asistencia social, cultural y cívicos en beneficio de toda la población. Este fuerte compromiso social que la caracteriza se ha mantenido a lo largo de toda su historia, siendo así “La Caixa” de hoy en día una entidad de referencia en su sector en cuanto a recursos efectivamente destinados a la realización de su Obra Social, materializada en la financiación y mantenimiento de actividades de ámbitos tan dispersos como el social, educativo, cultural, científico y ambiental.

En el año 2011 el Consejo de Administración de “La Caixa” dada la situación económica y financiera advenida tras la crisis, acordó realizar un proceso de reestructuración del grupo, traspasando su negocio bancario a Criteria CaixaCorp³⁵ (a cambio de una parte de la cartera industrial de esta) que pasa a ser una entidad bancaria cotizada y se denomina CaixaBank. “La Caixa” sigue desarrollando su actividad financiera de manera indirecta a través de CaixaBank siendo accionista mayoritario de este (con aproximadamente un 81,1% de su capital), a la vez que conserva su naturaleza jurídica y su compromiso con la sociedad gestionando de manera independiente parte de su Obra Social³⁶. CaixaBank pasa a hacerse cargo por tanto de todo el negocio bancario de “La Caixa”, del negocio asegurador y de las participaciones tanto en bancos internacionales, como en Telefónica y Repsol. Por último “La Caixa” decide crear una nueva entidad que pase a agrupar las participaciones industriales (Abertis, Gas Natural,

³⁵ Grupo inversor con participaciones en empresas financieras e industriales cuyo principal accionista es “La Caixa” (79,45%). Cotiza en Bolsa desde octubre de 2007

³⁶ Otra parte de la Obra Social se gestionará a través de la fundación Obra Social “La Caixa”

Fenosa...) “trasladadas” de la antigua Critería CaixaCorp, naciendo así a partir de este proceso Critería CaixaHolding³⁷.

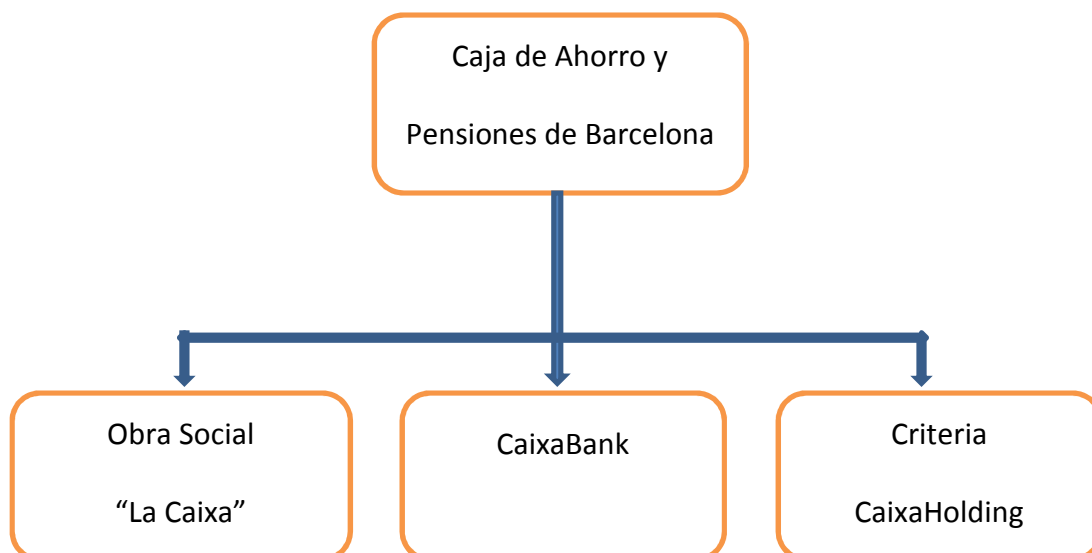


Figura 3 (Estructura del Grupo “La Caixa”)

Siendo la misión de “La Caixa” y tal como se define en sus memorias de RSC “fomentar el ahorro y la inversión mediante la oferta del mayor y más completo servicio financiero al mayor número posible de clientes, y realizar una decidida aportación a la sociedad para la cobertura flexible y adaptada de las necesidades financieras y sociales básicas”.

Como hemos adelantado al definir la misión de esta entidad, la acción social de “La Caixa” se guía por dos principios fundamentales que son la anticipación y la flexibilidad. Anticipación para hacer frente a carencias no cubiertas por otras entidades y flexibilidad que permita dar una rápida respuesta a las nuevas demandas sociales que surjan con el paso de los años, todo ello materializado a través de una gran variedad de actuaciones de su Obra Social. Veamos a continuación cuál ha sido la

³⁷ Sociedad de inversiones no cotizada que aglutina las inversiones industriales y los activos inmobiliarios de “La Caixa”, teniendo esta última el 100% de las acciones de dicha sociedad

evolución de la dotación a esta en los últimos años a través de sus distintos ámbitos de actuación.

Evolución de la dotación por Áreas Sociales (2005-2011) (Millones €)

Año	Cultural	Social	Educativa	Científica y Medioambiental	Total
2005	64,0	119,0	20,0	43,0	246,0
2006	66,1	160,2	18,5	57,7	302,5
2007	59,0	256,0	23,0	61,0	399,0
2008	70,9	297,0	32,6	64,0	464,5
2009	62,0	282,0	28,0	63,0	435,0
2010	55,0	356,0	27,0	62,0	500,0
2011	64,0	335,0	33,0	68,0	500,0

Tabla 11 (Fuente: Elaboración propia a partir de las Memorias RSC “La Caixa”)³⁸

Porcentaje de distribución sobre el total (áreas sociales 2005-2011)

Año	Cultural	Social	Educativa	Científica y Medioambiental	Total
2005	26,02	48,37	8,13	17,48	100,00
2006	21,85	52,96	6,12	19,07	100,00
2007	14,79	64,16	5,76	15,29	100,00
2008	15,26	63,94	7,02	13,78	100,00
2009	14,25	64,83	6,44	14,48	100,00
2010	11,00	71,20	5,40	12,40	100,00
2011	12,80	67,00	6,60	13,60	100,00

Tabla 12 (Fuente: Elaboración propia)

Ya desde el año 2005 vemos como “La Caixa” destina una importante parte de su beneficio a la realización de su Obra Social, con un total asignado en dicho año de 246 millones de euros, de los cuáles un 48,37% (concretamente 119 millones) se canalizan a la realización de programas sociales. Así en el 2005 la Obra Social de “La Caixa” lanza diez nuevos programas que responden a las preocupaciones sociales que manifiesta la ciudadanía española en las encuestas publicadas por el Centro de Investigaciones

³⁸ Hasta el año 2009 inclusive son datos de la dotación efectivamente realizada. Los datos de 2010 y 2011 corresponden (a falta de otros datos disponibles) al presupuesto inicial otorgado a Obra Social

Sociológicas (CIS), encontrándose entre los objetivos de estos por ejemplo el acceso a la vivienda a precios inferiores a los de mercado para jóvenes y mayores, el fomento del empleo a sectores desfavorecidos, la integración de los inmigrantes, la prevención de la violencia, etc. El área cultural aunque menor, también recibe una dotación importante para la realización de sus proyectos, concretamente 64 millones de euros que suponen un peso relativo sobre el total de un 26,02%, seguida del área científica y medioambiental y del área educativa.

Hay que decir también en referencia a la RSC de “La Caixa” que en el año 2005 la entidad da un paso más en cuanto a su compromiso con la sociedad adhiriéndose al Pacto Mundial de las Naciones Unidas (Global Compact) en septiembre de dicho año. En el año 2006 la entidad continua con la reorientación de su actividad hacia programas de integración y desarrollo social que atienden a las necesidades más básicas y esenciales de la ciudadanía. Así de su dotación total a Obra Social, en concreto 302,5 millones de euros, 160,2 millones son destinados al área social representando un porcentaje de un 52,96%. “La Caixa” centra así sus esfuerzos en los colectivos más vulnerables reforzando tanto las iniciativas puestas en marcha en el año anterior como otras iniciativas ya consideradas tradicionales, como por ejemplo aquellas que guardan relación con la cooperación internacional, la intervención social para ayudar a personas con cáncer, programas de ayuda a personas mayores, etc. El área cultural sigue siendo la segunda beneficiaria en cuanto a dotación recibida, pero hay que hacer referencia en este año al crecimiento de iniciativas relacionadas con la conservación del medioambiente y la biodiversidad, lo que hace que la dotación al área científica y medioambiental se incremente a 57,7 millones de euros, representando un 19,07% sobre el total.

En el año 2007 y siguientes continuará la tendencia y “La Caixa” destinará la mayor parte de su dotación a la realización de proyectos sociales. De un total de 399 millones de euros asignados en 2007 a la Obra Social se pasará a 435 millones en el año 2009 de los cuáles una importantísima cantidad, 282 millones se invertirán en la realización de dichos proyectos representando un porcentaje del 64,83 sobre el total. En el año 2007 la Obra Social “La Caixa” crea un nuevo programa llamado Proinfancia dedicado a familias con menores en situación de riesgo o exclusión social, promueve un programa de prevención de drogodependencia dirigido a jóvenes y familias, fomenta el voluntariado, la cooperación internacional, la atención a personas dependientes... además de promocionar la excelencia académica y la igualdad de oportunidades otorgando becas de estudio, razón por la que el área Educativa se ve incrementada respecto al año anterior pasando a percibir un total de 23 millones de euros. En el año 2008 y 2009 y dada la situación económica del país las iniciativas sociales irán encaminadas a luchar contra la pobreza y la exclusión social de los colectivos más desfavorecidos a través de programas como CaixaProinfancia (creado en 2007) o el Programa Incorpora de integración laboral creado en 2008 con el objetivo de ofrecer oportunidades laborales a colectivos en riesgo de exclusión social.

En los años 2010 y 2011 “La Caixa” cuenta con un presupuesto inicial anual de 500 millones de euros para la realización de su Obra Social el cuál destinará fundamentalmente (en ambos años) a mantener las iniciativas sociales que viene desarrollando en los últimos años (Caixa Proinfancia, Programa Incorpora, programas a personas mayores, vivienda asequible...) además de iniciar en 2010 un nuevo proyecto, la colaboración con los bancos de alimentos. Este presupuesto le permite así seguir garantizando su compromiso con la sociedad y posicionar a la Obra Social “La Caixa”

como la primera fundación privada de España y una de las más importantes a nivel mundial en cuanto a volumen de presupuesto.

Para el período 2011-2014 el grupo “La Caixa” ha elaborado un importante plan estratégico denominado “Marcar la diferencia” el cuál mediante la consecución de once grandes retos pretende consolidar la posición de liderazgo del grupo así como garantizar que este siga creciendo tanto a nivel nacional como internacional. A su vez el plan pretende que el grupo “La Caixa” mantenga todo su tejido empresarial y reafirme su RSC en un entorno tan complicado como en el que nos encontramos actualmente.

CONCLUSIONES

Ante una sociedad como la actual, marcada por una nueva orientación en la que la adopción de nuevos valores sociales adquiere cada vez mayor relevancia, se dan las circunstancias para que las empresas respondan de manera directa a las preocupaciones de los individuos. Ya sea por una verdadera preocupación social o como resultado de una actuación estratégica, las empresas empiezan a actuar bajo criterios de RSC, concepto que va más allá de las exigencias legales y que adoptan de manera voluntaria. El objetivo por tanto de una empresa no debe ser únicamente incrementar los beneficios de los accionistas o propietarios de la compañía, sino fundamentalmente satisfacer los intereses de todos sus stakeholders, así como preservar el medio ambiente.

Las empresas asumen así dicha responsabilidad, conscientes de que en la actual economía de mercado el compromiso con los grupos de interés y el sostenimiento de los procesos y productos bajo criterios éticos, son clave para afianzar tanto el crecimiento a largo plazo de las compañías, como la reputación de estas y su ventaja competitiva. La gestión empresarial bajo criterios de RSC es primordial en la sociedad del S.XXI. Existen diferentes argumentaciones que justifican su implementación en las compañías, no sólo desde un punto de vista económico, sino también desde un punto de vista moral y social. Las compañías que adopten dichos criterios sin duda obtendrán repercusiones positivas en sus cuentas de resultados, a la vez que contribuirán a mejorar el bienestar social y la salud ambiental.

Esta nueva responsabilidad social asumida en las últimas décadas en el tradicional sector empresarial constituye paradójicamente la “razón de ser” de las Cajas de Ahorro

desde sus más remotos orígenes. Así los valores sociales y éticos forman parte de la cultura corporativa de estas entidades, estableciendo la esencia de sus principios fundacionales y ofreciendo de esta forma un modelo muy consolidado de implicación entre ética y finanzas. La responsabilidad social de las Cajas se manifiesta a través de cuatro ámbitos fundamentales de actuación que vienen a constituir su tan característica dimensión social. El ámbito más visible y su principal factor de identidad es la Obra Social, pero como hemos dicho no es el único. Una actuación responsable por parte de estas entidades se traduce también en la adopción de un buen gobierno corporativo, en unas cuidadas relaciones tanto con empleados, clientes, proveedores, como con el medio ambiente, a la vez que la actividad financiera llevada a cabo por estas producirá importantísimos efectos positivos para la sociedad. Entre estos últimos efectos podemos destacar la movilización del ahorro popular, la inclusión financiera de ciertos estratos sociales, la contribución al desarrollo regional, así como el refuerzo de la competencia en los mercados, constituyendo esta llamada “función social de la actividad financiera” junto con la Obra Social el “dividendo social” de las Cajas de Ahorro.

Las Cajas han contribuido así desde siempre al desarrollo de las clases más desfavorecidas de la sociedad, y han ido evolucionando en materia de Obra Social para intentar satisfacer de la mejor manera posible las demandas de los grupos de interés en cada momento. Dado el entorno altamente cambiante y competitivo en el que se encuentran las Cajas de Ahorro, es necesario que estas entidades lleven a cabo un adecuado proceso de dirección estratégica que les permita anticiparse a los sucesos que están por suceder. La estrategia a abordar por la entidad debe incluir por tanto las líneas de actuación a adoptar en materia de Obra Social, con el objetivo como hemos

dicho de satisfacer a los stakeholders, y conservando su imagen y compromiso social en su correspondiente ámbito territorial. El análisis realizado en nuestro trabajo sobre la evolución de la Obra Social en la última década, nos muestra una incipiente preocupación de las Cajas por atender las demandas realizadas por la sociedad en el área asistencial y sanitaria.

Las Cajas de Ahorro pueden ser consideradas por tanto precursoras en RSC, poseedoras desde sus orígenes de un modelo de negocio transparente y responsable que encaja perfectamente con las demandas que realiza la sociedad del S.XXI.

A partir de 2008 y ante una grave situación económica y financiera caracterizada por la falta de liquidez en los mercados, las Cajas han sido sometidas a un fuerte proceso de reestructuración con el objetivo fundamental de recapitalizarlas y poder alcanzar de este modo los niveles exigidos de liquidez y solvencia. Este proceso de reestructuración ha conducido a la concentración del sector mediante procesos de integración, que llevan en muchos casos a las Cajas a traspasar su negocio financiero a una entidad bancaria, realizando a través de ésta el ejercicio indirecto de su actividad. Esta “bancarización” de las Cajas tiene consecuencias, no sólo como bancos en la producción de determinados servicios financieros, sino que a partir de ese momento cambiarán la gestión y la aplicación de sus beneficios. Las opciones de integración que se les ofrece a las Cajas es cierto que son voluntarias, pero es importante tener en cuenta que si las Cajas quieren optar a la ayuda pública del FROB deberán necesariamente transferir su negocio financiero a una entidad bancaria.

Esta opción fue elegida en 2011 por una entidad líder en el sector, “La Caixa”, y a pesar de que nos presentan un plan estratégico para el periodo 2011-2014 en el que

reafirmar el compromiso social es uno de los once objetivos que lo componen, cabe cuestionarse sobre las consecuencias que tendrá a largo plazo sobre su Obra Social el traspaso de su negocio financiero a CaixaBank.

Este proceso de “bancarización”, de incremento de tamaño de las entidades y de deslocalización es probablemente el futuro que les espera a nuestras Cajas, comenzando así estas una nueva etapa en la que su tradicional identidad y marcado carácter social casi con toda seguridad “se quedarán por el camino”.

FUENTES

Anuarios financieros y Memorias

Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorro (2000-2010)

Memorias RSC de las Cajas (CECA) (2004-2011)

Memorias RSC “La Caixa” (2005-2011)

Legislación

Decreto de 14 de marzo de 1933, por el que se aprueba el Estatuto para las Cajas Generales de Ahorro Popular

Decreto 1838/1975 de 3 de julio, por el que se regula la creación de Cajas de Ahorro y la distribución de los beneficios líquidos de estas entidades

Real Decreto 2290/1977 de 27 de agosto, por el que se regulan los órganos de gobierno y las funciones de las Cajas de Ahorro

Orden Ministerial de Economía de 19 de junio de 1979, por la que se establecen normas para la Obra benéfico-social de las Cajas de Ahorro

Real Decreto 502/1983 de 9 de marzo, sobre distribución de excedentes líquidos de las Cajas de Ahorro

Ley 31/1985 de 2 de agosto de Regulación de las Normas Básicas sobre Órganos Rectores

Ley Financiera 44/2002 de 22 de noviembre de Medidas de Reforma del Sistema Financiero

Real Decreto-Ley 11/2010 de 9 de julio de Órganos de Gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorro

BIBLIOGRAFÍA

Adkins, S. (1995): *Cause related marketing: who cares win*. Oxford, Butterworth-Heinemann.

Argandoña, A. (1998): *La teoría de los stakeholders y el bien común*, Documento de Investigación nº. 355, División de Investigación IESE, Universidad de Navarra.

Ariño Ortiz, G. (2010): *La necesaria reforma de la ley de cajas de ahorros*. Madrid, Civitas Ediciones.

Avancini, J.M. (2010): "Hasta la vista cajas de ahorro", *Tribuna Libre, Temas para el Debate*, nº. 189-190, pp. 14-16.

Balado García, C. (2006): "La obra social de las cajas, un paso siempre por delante en RSC", *Papeles de Economía Española*, nº. 108, pp. 144-160.

Ballarín, E. (1991): *El proceso de dirección en las cajas de ahorros: un esquema conceptual para el análisis*. Documento de Investigación nº. 210, División de Investigación IESE, Universidad de Navarra.

Bellod Redondo, J.F: (2011). "Crisis y reforma de las cajas de ahorros en España", *Contribuciones a la Economía*, disponible en <http://www.eumed.net/ce/2011a/>

Berges, A. y E. Ontiveros (2011): "La reestructuración del sistema bancario español: especial consideración de las cajas de ahorros", *Economistas*, nº. 126, pp. 151-156.

Bowen, H.R. (1953): *Social responsibilities of the businessman*. Nueva York, Harper and Row.

Cals Güell, J. (2005): *El éxito de las cajas de ahorros: historia reciente, estrategia competitiva y gobierno*. Barcelona, Ariel.

Cancino, C. y M. Morales (2008): *Responsabilidad social empresarial*, Serie Documento Docente nº. 1, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.

Carbó S. y F. Rodríguez (1998): "Tendencias recientes en la obra social de las cajas de ahorro españolas", *Papeles de Economía Española*, nº. 74-75, pp. 226-233.

Carbó Valverde, S. (2010): "Presente y futuro del modelo de cajas de ahorros en España", *CIRIEC (Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa)*, nº. 68, agosto 2010, pp. 167-182.

Carrol, A.B. (1979): "A three-dimensional conceptual model of corporate performance", *Academy of Management Review*, Vol. 4, nº. 4, pp. 497-505.

Casares Marcos, A.B. (2011): "Crónica de una muerte anunciada: reestructuración y ocaso de las cajas de ahorro españolas", *Revista jurídica de Castilla y León*, nº. 25, septiembre 2011, pp. 219-290.

Castelló Muñóz, E. (2004): "Los valores intangibles en las entidades financieras", *Papeles de Economía Española*, nº. 101, pp. 282-288.

Castelló Muñóz, E. (2005): *El liderazgo social de las cajas de ahorros*. Madrid, Fundación de las cajas de ahorros.

CECA (2005): *Las cajas de ahorros y su impulso a la sociedad civil. La obra social en colaboración*. Madrid, Ceca.

Chomali, F. y N. Majluf (2007): *Ética y responsabilidad social en la empresa*. Santiago de Chile, Aguilar Chilena de Ediciones.

Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades (1998): *El gobierno de las sociedades cotizadas* (Informe Olivencia). Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.

Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas (2003): *Informe de la comisión especial para el fomento de la transparencia y la seguridad en los mercados y en las sociedades cotizadas* (Informe Aldama). Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.

Comisión Europea (2001): *Libro verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Bruselas.

Comisión Europea (2002): *Report of the high level group of company law experts on a modern regulatory framework for company law in Europe* (Informe Winter). Bruselas.

Córdoba Lago, A. (2007): *El corazón de las empresas. Responsabilidad social corporativa y conciliación de la vida profesional y personal*. Madrid, Esic Editorial.

Davis, K. (1960): "Can business afford to ignore corporate social responsibilities?", *California Management Review*, Vol. 2, nº. 3, pp. 70-76.

De la Cuesta González, M. et al. (2002): *La responsabilidad social corporativa: una aplicación a España*. Madrid, Uned.

De la Cuesta González, M. (2004): "El porqué de la responsabilidad social corporativa", *Boletín Económico de ICE*, nº. 2813, 2 de agosto a 5 de septiembre de 2004, pp. 45-58.

De Miguel, M.C. y A. Morales (2009): "Gestión de la obra benéfico social de las cajas de ahorros", *REVESCO (revista de estudios cooperativos)*, nº. 99, tercer cuatrimestre 2009, pp. 60-84.

Domínguez Martínez, J.M. (2011): "La función social de las cajas de ahorros en la España de las autonomías", *Extoikos*, nº. 2, pp. 77-79.

Donaldson T. y T. Dunfee (1994): "Toward a unified conception of business ethics: integrative social contracts theory", *Academy of Management Review*, Vol. 19, nº. 2, pp. 252-284.

Economistas sin fronteras, et al. (2002): "Empresas más responsables para una Europa más justa", *Boletín Económico de ICE*, nº. 2728, del 13 al 19 de mayo de 2002, pp. 41-43.

Freeman, R.E. (1983): *Strategic management: a stakeholder approach*. Boston, Pitman.

Friedman, M. (1970): "The social responsibility of business is to increase its profits", *New York Times Magazine*, 13 de septiembre, pp. 32-33, 122, 126.

Galbraith, J.K. (1967): *The new industrial state*. Princeton (N.Y.), Princeton University Press.

Garriga, E. y D. Melé (2004): "Corporate social responsibility theories: mapping the territory", *Journal of Business Ethics*, nº. 53, pp. 51-74.

González Esteban, E. (2007): "La teoría de los stakeholders. Un puente para el desarrollo práctico de la ética empresarial y de la responsabilidad social corporativa", *Véritas*, vol. II, nº. 17, pp. 205-224.

González Morales, J.A. (2005): "La implantación estratégica en las entidades financieras", *Estrategia Financiera*, nº. 222, noviembre 2005, pp. 56-61.

Hayek, F. (1960): *The constitution of liberty*. Londres, Routledge.

Hernández Castellanos, A. (1984): "Fundaciones" en CECA, *X Convención de Jefes de Obra Social*, pp. 83-95, CECA, Madrid.

Ibarrondo P. y J. Sánchez (2005): "Tendencias estratégicas de las cajas de ahorro y las cajas rurales españolas", *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, vol. 11, nº. 1, pp. 119-142.

Kaysen, C. (1957): "The social significance of the modern corporation", *American Economic Review*, vol. 47, pp. 311-319.

Kaku, R. (1997): "The path of Kyosei", *Harvard Business Review*, Vol. 75, nº. 4, pp. 55-66.

Keynes, J.M. (1936): *The general theory of employment, interest and money*. Londres, Macmillan.

López Iturriaga, F.J. et al. (2007): "La obra social de las cajas de ahorros, un análisis exploratorio", *Universia Business Review*, nº. 14, segundo trimestre 2007, pp. 84-95.

López Yepes, J. et al. (1990): *La obra social de las cajas de ahorros españolas. Orígenes y evolución histórica*. Madrid, Ceca.

Lozano, J.M. (2000): "Companies and society. Ethical responsibilities" en Veerstraeten, J. (ed.), *Business ethics. Broadening the perspectives*. Lovaina, Peeters.

Marcuello Servós, C. (ed.) (2008): *Conceptos para pensar el siglo XXI*. Madrid, Los libros de la Catarata.

Maroto J.C. y M. Melle (2001): "Sistemas financieros y economía real: modelos de relación y gobierno de empresa", *Ekonomiaz: revista vasca de economía*, nº. 48, pp. 262-293.

Martín-Aceña, P. (ed.) (2011): *Un siglo de historia del sistema financiero español*. Madrid, Alianza Editorial.

Martínez Mercado, M. (2011): "Las cajas de ahorro: propiedad y ejercicio de las cuotas participativas ante el Real Decreto-Ley 11/2010. ¿Fin de su naturaleza jurídica?", *Revista de derecho bancario y bursátil*, año 30, nº. 121, pp. 137-160.

Martínez Soto, A.P. (2000): "Las cajas de ahorros españolas en el siglo XIX: entre la beneficencia y la integración en el sistema financiero", *Revista de Historia Económica*, año XVIII, otoño-invierno 2000, nº. 3, pp. 585-628.

Melle Hernández, M. (1999): "El gobierno de las cajas de ahorros españolas", *Cuadernos de estudios empresariales*, nº. 9, pp. 265-279.

Menéndez Alonso, E. (2010): "La regulación del sistema bancario español: el impacto de las últimas reformas", *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, nº. 2984, pp. 29-38.

Miralles J.L. y J. Daza (2011): "La reestructuración de las cajas de ahorro en el sistema bancario español", *Boletín de la Real Academia de Extremadura de las Letras y las Artes*, Tomo 19, pp. 507-557.

Morrós J. e I. Vidal (2005): *Responsabilidad social corporativa*. Madrid, FC Editorial.

Murray K.B. y J.R. Montanari (1986): "Strategic management of the socially responsible firm: integrating management and marketing theory", *Academy of Management Review*, Vol. 11, nº. 4, pp. 815-828.

Orduna Díez, L. (2007): "Las ideas de Keynes para el orden económico mundial", *Revista de economía mundial*, nº. 16, pp. 195-223.

Palley, T. (1998): "Del keynesianismo al neoliberalismo: paradigmas cambiantes en economía", *Economía UNAM*, Vol. 2, nº. 4, pp. 138-148.

Pérez Fernández, J. et al. (2007): *Las cajas de ahorros, modelo de negocio, estructura de propiedad y gobierno corporativo*. Madrid, Fundación de estudios financieros.

Porter, M.E. y M.R. Kramer (2002): "The competitive advantage of corporate philanthropy", *Harvard Business Review*, Vol. 80, nº. 12, pp. 56-59.

Porter, M.E. y M.R. Kramer (2006): "Strategy & Society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility", *Harvard Business Review*, diciembre 2006, pp. 78-92.

Preston, L.E. y J.E. Post (1975): *Private management and public policy. The principle of public responsibility*. Englewood Cliffs, Prentice Hall.

- Preston, L.E. y J.E. Post (1981): "Private management and public policy", *California Management Review*, Vol. 23, nº. 3, pp. 56-63.
- Quintás Seoane, J.R. (2006): "Las cajas de ahorro en el ámbito de la responsabilidad social corporativa", *Papeles de Economía Española*, nº. 108, pp. 128-141.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2007): "Responsabilidad social corporativa y análisis económico: práctica frente a teoría", *Ekonomiaz: revista vasca de economía*, nº. 65, pp. 12-49.
- Rowley, T.J. (1997): "Moving beyond dyadic ties: a network theory of stakeholder influences", *Academy of Management Review*, Vol. 22, nº. 4, pp. 887-911.
- Salas Fumás, V. (2002): *El gobierno de la empresa*. Barcelona, La Caixa.
- Sánchez Calero, J. (2003): "Las modificaciones en el régimen jurídico de las cajas de ahorro", *comentario a la Ley 44/2002 de medidas de reforma del sistema financiero*, disponible en <http://www.ucm.es/eprints/>
- Stoner J. et al. (1996): *Administración*. México, Prentice Hall.
- Titos Martínez, M. (2012): "La obra social de las cajas de ahorros y sus perspectivas de futuro", *Extoikos*, nº. 8, pp. 67-72.
- Vargas Escudero, L. (coord.) (2006): *Mitos y realidades de la responsabilidad social corporativa en España. Un enfoque multidisciplinar*. Cizur Menor (Navarra), Thomson Civitas.
- Vázquez Sotelo, O. (2012): *La dimensión social de las cajas de ahorro. España y Galicia. La Obra Social*. Saarbrücken, Editorial Académica Española.
- Velarde Fuertes, J. (2011): "Cajas de ahorros: una historia singular", *FAES*, abril-junio 2011, pp. 105-116.
- Velasco Gámez, M. et al. (2010): "El código unificado de buen gobierno: su nivel de seguimiento por empresas socialmente responsables", *Revista de estudios empresariales segunda época*, nº. 2, pp. 99-113.
- Vogel, D. (1986): "The study of social issues in management: a critical appraisal", *California Management Review*, Vol. 28, nº. 2, pp. 142-152.
- Wood, D.J. y J.M. Lodgson (2002): "Business citizenship: from individuals to organizations", *Business Ethics Quarterly*, Ruffin Series, nº. 3, pp. 59-94.
- Zapico Aldeano, L.M. et al. (2008): "Análisis estratégico de la obra social de las cajas de ahorros y su impacto en los resultados empresariales", *Estableciendo puentes en una economía global*, vol. 2, pp. 1-10.

Websites:

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), web corporativa (disponible en: <http://www.aeca.es>)

Banco de España (BE), web corporativa (disponible en: <http://www.bde.es>)

Bank for International Settlements (BIS), web corporativa (disponible en: <http://www.bis.org>)

Caja de Ahorro y Pensiones de Barcelona (“La Caixa”), web corporativa (disponible en: <http://www.lacaixa.com>)

Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), web corporativa (disponible en: <http://www.ceca.es>)

Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito (FGD), web corporativa (disponible en: <http://www.fgd.es>)

Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), web corporativa (disponible en: <http://www.frob.es>)

Global Reporting Initiative (GRI), web corporativa (disponible en: <http://www.globalreporting.org>)

Nota de prensa Caja de Ahorro y Pensiones de Barcelona (“La Caixa”) (disponible en : http://prensa.lacaixa.es/caixabank/notas-de-prensa/el-grupo-la-caixa-crea-caixabank-entidad-financiera-lider-en-espana-con-un-core-capital-del-10-9-y-una-liquidez-de-20-000-millones-de-euros_1775-c-14431_.html)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), web corporativa (disponible en: <http://www.oecd.org>)

Pacto Mundial de Naciones Unidas (Global Compact), web oficial (disponible en: <http://www.unglobalcompact.org>)