

Sistema Financiero y Realidad Empresarial

QUINCE PREGUNTAS CLAVE SOBRE LAS CAJAS DE AHORROS (*)

1. ¿DEBEN SUBSISTIR LAS CAJAS DE AHORROS? ¿AÑADEN ALGO AL SISTEMA FINANCIERO DISTINTO DE LO QUE APORTAN OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS?

Existen razones objetivas que recomiendan la supervivencia de las cajas de ahorros y que explican su papel en el sistema financiero del futuro:

a) Constituyen un elemento de potenciación de la competencia viable.

b) Una sociedad compleja plantea múltiples necesidades financieras; la *biodiversidad* institucional es, por lo tanto, necesaria para mejorar la prestación de los servicios y elevar el bienestar social. Las cajas dan respuesta a segmentos y sectores de forma más adecuada que otras entidades, con lo que forman parte de ese esquema de biodiversidad necesaria.

c) La no apropiación del excedente por las cajas —por su carencia de espíritu de lucro— genera una relación de confianza con el cliente que contribuye a una mejora del bienestar de los ciudadanos (banca relacional).

d) La presencia de las cajas de ahorros corrige ciertos fallos del mercado, especialmente relacionados con situaciones de posición dominantes de entidades de gran tamaño. Además, reduce la exclusión financiera, impide una práctica de colusión generalizada, evita el establecimiento de condiciones excluyentes en la prestación de servicios financieros a los grupos sociales menos favoreci-

dos y contribuye a la corrección de los desequilibrios regionales.

Desde la óptica de la pura prestación de servicios, las cajas son necesarias para un mejor comportamiento de sistema financiero.

2. ¿EXIGE LA EFICIENCIA DE UNA ENTIDAD FINANCIERA QUE LA *TITULARIDAD* DE SU PROPIEDAD ESTÉ PERFECTAMENTE DEFINIDA?

Las empresas e instituciones en que la propiedad está definida —como, por ejemplo, una sociedad anónima— se consideran como el paradigma de la eficiencia. La legítima exigencia por los propietarios de la más alta rentabilidad posible es un permanente estímulo para los gestores, conduciéndoles a una línea de actuación eficiente por la presión de lograr el máximo beneficio.

En este sentido, se dice a veces: “En las cajas de ahorros, como *no son de nadie*, nadie ejerce el papel de presionar en una línea eficiente que conduzca al máximo beneficio”.

Esta argumentación presenta serias debilidades:

a) Conceptualmente, lo importante no es la titularidad de los derechos de propiedad, sino que la capacidad de decisión, y quienes la ejercen, estén definidos con claridad. En este sentido, la normativa vigente sobre los órganos rectores de las cajas de ahorros no deja espacio alguno a la ambigüedad.

b) Los directivos de las entidades, más que los propietarios, son los mejores garantes de la eficiencia empresarial, según se ha comprobado empíricamente.

c) Frente a la visión tradicional de que los gestores de una entidad deben limitarse, como autómatas, a la creación de valor para el accionista, la moderna teoría de la empresa va introduciendo cada vez más, conceptos de Responsabilidad Social Corporativa en los que la atención a los intereses de los *stakeholders* (conjunto de personas interesadas en la buena marcha de la empresa) va teniendo una importancia creciente.

d) Las instituciones y responsables de la Obra Social de las cajas van ejerciendo, cada vez más, un papel activo que exige de los gestores financieros la mayor eficiencia —ocupando legítimamente el papel de los propietarios en este aspecto— para dedicar el mayor beneficio posible a financiar sus programas de obras sociales.

En resumen, la naturaleza fundacional de las cajas de ahorros no se opone, desde una perspectiva conceptual, al logro de la eficiencia en la prestación de sus servicios.

3. PERO ¿SON REALMENTE EFICIENTES LAS CAJAS DE AHORROS EN ESPAÑA?

El concepto de eficiencia tiene distintas interpretaciones posibles y en todas ellas la posición de las cajas es comparativamente ventajosa.

En un primer sentido, se dice que una empresa es eficiente cuando los servicios y productos que ofrece en el mercado se acomodan a las necesidades de sus usuarios y consumidores. En esta primera línea, la continuada evolución positiva de las cuotas de mercado en los productos financieros activos y pasivos son una clara prueba en favor de la eficiencia de las cajas de ahorros españolas.

En segundo lugar, seguramente el criterio convencional más aceptado de medición de la eficiencia en el sector bancario es la relación por cociente entre costes e ingresos. Es decir, se trata de medir el coste medio por unidad de ingreso. En este sentido, se puede constatar que, durante la década de 1990, las cajas de ahorros han sido, por término medio, más eficientes que los bancos en muchos países europeos como Bélgica, Dinamarca, Alemania, Italia, Holanda, Portugal, España y

Reino Unido. En Holanda, Portugal y España la *ratio* costes/ingresos se sitúa en valores en torno al 60 por 100, que son comparativamente muy bajos (eficientes).

Finalmente, desde un punto de vista productivo, se considera eficiente todo desplazamiento hacia la frontera de las “mejores prácticas”. En este sentido, a lo largo del tiempo la aproximación a la frontera de eficiencia ha sido mayor en las cajas que en otras instituciones y, particularmente, las cajas de ahorros españolas se encuentran entre las que más han mejorado en este terreno.

4. ¿ESTÁN POLITIZADAS LAS CAJAS DE AHORROS? Y, EN TODO CASO, ¿ES MALA LA PRESENCIA POLÍTICA EN LAS CAJAS?

Una de las afirmaciones más habituales en relación con las cajas de ahorros es que están “politizadas”. En esta afirmación subyace la intención de transmitir la idea de que el terreno de juego de la competencia está viciado, ya que las cajas deben servir a unos intereses —los políticos— ajenos a la lógica del mercado.

Las cajas están politizadas en tanto en cuanto en sus órganos de gobierno existe habitualmente, aunque no en todos los casos y en una proporción variable, representación de las instituciones políticas locales y regionales. En ningún caso esta presencia implica, necesariamente, que la gestión de la caja se haga bajo criterios políticos.

a) Las cajas de ahorros tienen una especial relación con las comunidades autónomas, dado que su supervisión es competencia exclusiva de la administración regional.

b) En los órganos rectores de las cajas de ahorros existe, en la mayoría de los casos, representación de las entidades locales de los territorios en que cada Caja opera. La razón que explica que en algunas cajas haya aumentado el peso de las administraciones en sus órganos de gobierno hay que buscarla en la desaparición de las entidades fundadoras que, al disolverse, trasladan su representación al Ayuntamiento, la Diputación o la Comunidad Autónoma correspondiente.

No se puede negar, ni tiene sentido hacerlo, que en el gobierno de las cajas existe presencia política, aunque es cierto que a veces se presta menos

atención a la influencia política en empresas cuya privacidad nadie discutiría. Pero conviene precisar esta presencia en sus justos términos:

a) La Ley Financiera de 22 de noviembre de 2004 estableció un límite a la representación política en los órganos de las cajas del 50 por 100.

b) Las competencias “exclusivas” de las comunidades autónomas, lo son, dentro de las bases establecidas por el Estado, y siempre que estén reconocidas en el correspondiente estatuto de la comunidad autónoma, sobre *todas* las entidades financieras que operan en su territorio, no sólo sobre las cajas.

c) La representación política no forma necesariamente un bloque de influencia, dado que los representantes de los diferentes municipios en que la caja opera no tienen que ser necesariamente del mismo color político.

Presencia política, sí, en los órganos rectores de las cajas, pero menos “politización” de la que a veces se esgrime con afán peyorativo.

En cuanto a si la presencia política en las cajas es beneficiosa o negativa, la pregunta con sentido sería ¿a quién perjudica esa presencia política en el gobierno de las cajas?

En este sentido, las opiniones están divididas. Para unos, los políticos pueden trasladar a la caja proyectos que respondan a sus compromisos con el electorado, carentes de rentabilidad y sentido económico privado. Esto pondría a las cajas en una mala posición que podría conducir las incluso a la desaparición del mercado. En este sentido conviene recordar:

a) Que, pese a todos los temores, ese quebranto patrimonial de las cajas derivado de una pretendida manipulación política *no se ha producido*. Antes bien, las cajas superan en rentabilidad al resto de las entidades financieras que, por cierto, sí experimentaron una profunda crisis desde los años setenta, de la que pueden dar cumplida cuenta los balances del Fondo de Garantía de Depósitos.

Parece conveniente recordar que entre 1978 y 1985 la crisis afectó a un total de 58 bancos, que representaban el 27 por 100 de los recursos ajenos del sistema bancario y daban empleo a cerca de 50.000 trabajadores. Lejos de cerrarse, el proceso continuó en los años noventa afectando a

otros Bancos e incluso, en fechas más recientes, han seguido apareciendo nuevos casos.

b) Existe un conjunto de cautelas y supervisiones que hacen muy difícil que el puro capricho de los dirigentes o el clientelismo político sean los conductores de la actividad de las cajas: la Comisión de Control (que en las cajas se anticipa notablemente a lo que luego ha venido a ser un órgano necesario en todas las empresas societarias), las normas de transparencia, las auditorías anuales y la supervisión del Banco de España.

c) Conceptualmente, y desde el punto de vista de la sociedad, las decisiones de inspiración política “sin racionalidad económica” deben preocupar poco en entidades que operan en el mercado y están sometidas a la competencia. El mercado obliga a una actuación racional. Incluso un político poco atraído por la idea de someter sus decisiones a un criterio de eficiencia sabe que el deterioro progresivo de la cuenta de resultados que se originaría es poco asumible, y puede convertirse en un *boomerang* para su propio prestigio.

Siempre se ha dicho que donde un político poco atinado puede ser preocupante para la sociedad es en su específico terreno presupuestario, en la prestación de los servicios públicos, donde no hay cota a la ineficiencia marcada por un mercado, y donde la medición de la eficiencia resulta muy compleja.

Algunas personas, sin embargo, han esgrimido recientemente una argumentación contra la “politización” que va en una línea contraria de la anterior.

La presencia política en las cajas puede ser un elemento de seguridad para sus potenciales clientes, quienes pueden pensar que “asociarse” a aquellos que tienen el poder político sólo puede acarrearles ventajas. La “politización”, en este caso, se vería por los competidores del sistema bancario como un elemento de vulneración de la competencia, ya que las cajas jugarían con una ventaja competitiva que propicia su éxito en el mercado.

No parece que éste sea el caso de España. Por una parte, y en términos objetivos, ninguna caja de ahorros goza ni de la garantía ni de ninguna otra cláusula de salvaguardia por parte de las administraciones públicas (lo que sí ocurre, por ejemplo, en Alemania). Por otra parte, la mayoría de los españoles —como reiteradamente muestran las encuestas del CIS— piensa que el sector público gestiona mal sus recursos. Es poco probable que

con esta valoración en la cabeza, y en lo tocante a la administración de su ahorro —modesto en la mayoría de los casos— nadie se sienta especialmente atraído si cree que la gestión de las cajas está, de hecho, politizada.

Seguramente todos podríamos coincidir en la conveniencia de continuar avanzando en la *profesionalización* de los gestores de las cajas. Pero no parece que la presencia política en las cajas —en el nivel en que hoy se encuentra— haya inducido ni graves daños al sector, ni un atractivo especial para su clientela que haya podido causar vulneraciones en el sistema competitivo.

5. ENTONCES, LAS CAJAS DE AHORROS ¿SON PÚBLICAS O PRIVADAS?

En esto no cabe ya ninguna duda: las cajas de ahorros son fundaciones privadas de interés social.

La normativa de la Unión Europea establece, para considerar como pública a una empresa, la condición de que las administraciones públicas, directa o indirectamente, tengan una capacidad de decisión superior al 50 por 100 de los derechos de voto. Como ya se ha dicho, la llamada Ley Financiera de 2004 ha limitado al 50 por 100 la representación política en las cajas de ahorros. En la práctica, la representación media de las administraciones en los órganos rectores de las cajas se sitúa muy por debajo de ese 50 por 100.

Por otra parte, las cajas operan en el mercado prestando servicios financieros con sujeción a las normas de derecho privado, igual que el resto de las entidades que componen el sistema bancario.

6. ¿POR QUÉ LAS CAJAS PUEDEN COMPRAR BANCOS Y LOS BANCOS NO PUEDEN COMPRAR CAJAS DE AHORROS?

La argumentación formal es obvia. Los bancos son sociedades anónimas cuyas acciones se compran y venden en el mercado y pueden ser compradas por cualquiera, sea un individuo, una empresa, otro banco y, ¿por qué no?, una caja de ahorros.

Pero, más allá de cuestiones formales, las empresas e instituciones financieras pueden ser de dos clases: aquellas cuyo objetivo único es generar valor para los propietarios y aquellas otras que, sin aban-

donar el mercado y la competencia, tienen una *misión* que trasciende de la pura generación del máximo beneficio y que comporta la búsqueda de otras consecuencias sociales. Estas segundas tienen connotaciones ideológicas, aunque nada se opone a su presencia en el mercado (con razón el filósofo José Antonio Marina habla del “politeísmo del mercado”). El mercado es un mecanismo potente para asignar eficientemente los recursos, pero puede estar al servicio de diferentes causas u objetivos sociales.

Las ideologías se profesan, no se compran ni se venden. Respecto a una entidad con *misión social* que opere en el mercado, se puede pretender comprar sus activos pero no a la institución en sí misma.

Un colegio privado laico puede comprar las instalaciones de un colegio de los Marianistas pero no la Orden de los Marianistas en sí misma. Un partido político puede comprar una constructora de viviendas si con ello sirve a su programa político. Pero una constructora no puede comprar —en sentido estricto— ningún partido político.

¿Qué sentido tendría que una entidad lucrativa —un banco, por ejemplo— comprara una Caja de Ahorros de cuyos beneficios, por definición, no puede disponer? Ninguno, salvo el afán de eliminar un competidor molesto en el mercado, lo que no parece muy conforme al espíritu de la competencia.

Por tanto, la aparente asimetría en realidad no existe. Las cajas pueden comprar bancos porque la ideología de máximo beneficio que orienta su actuación puede ser asumida por cualquiera. Un banco no puede comprar una caja —sí sus activos— porque la marca “caja” entraña una ideología no asumible por una institución lucrativa.

De hecho, el aspecto relevante es que las entidades no eficientes puedan ser expulsadas del mercado a consecuencia de su ineficiencia. En este sentido, cajas y bancos se hallan sometidos a las reglas del mercado, e históricamente, el coste social de la corrección de las ineficiencias de la banca ha sido superior al de las cajas.

Otra cosa distinta es si las cajas “deben” comprar bancos. En este sentido, la moderación debe ser la norma, pero conviene recordar que:

1. La autoridad monetaria ha animado en ocasiones a las cajas a adquirir entidades bancarias y cooperativas de crédito en pro de la seguridad y estabilidad del sistema.

2. La adquisición de bancos puede ser un camino para completar la cobertura territorial de la operativa financiera de las cajas si hay limitaciones espaciales —que hoy ya no existen— o posicionamiento de hecho de cajas que quieren reservar su marca para los territorios históricos en que nacieron.

3. La inversión financiera en entidades bancarias puede constituir una inversión rentable para cualquier otro intermediario.

En realidad, la demanda latente de que “los bancos puedan comprar cajas de ahorros” es más compleja de lo que las apariencias indican. Lo que de verdad se está pidiendo es que la dimensión social de las cajas se separe de la dimensión financiera, y que esta última se convierta en una sociedad por acciones sujetas a compra-venta, igual que los bancos (lo que los italianos llaman *scorporo*).

No entender que el modelo de las cajas de ahorros se basa precisamente en la inseparabilidad de las dimensiones financiera y social es lo que ha llevado en algunos países —notablemente en Italia— a la desaparición de las cajas de ahorros (las más grandes e importantes del mundo) como categoría de institución financiera.

Bajo su aparente carácter inocuo, la demanda de “simetría” puede conducir a archivar las cajas de ahorros en el desván de los recuerdos del sistema financiero.

7. ¿ES MALO QUE LAS CAJAS DE AHORROS NO PUEDAN SER OBJETO DE UNA OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN?

La teoría económica de la empresa sostiene que —especulación y “tiburoneo” aparte— la posibilidad de que una empresa pueda ser comprada por otra, o por un grupo financiero, en condiciones que resulten atractivas para los actuales accionistas o propietarios, significa que esa segunda empresa o grupo se considera capaz de gestionarla mejor y extraer de sus activos una mayor rentabilidad. O, alternativamente, que los recursos que utiliza la primera empresa podrían tener un mejor uso en otra actividad. Constituye, pues, un estímulo hacia la eficiencia.

Por su especial naturaleza jurídica, esto no es posible en las cajas, y algunos quieren ver en ello

una fuente de ineficiencia de naturaleza estructural.

A esta posición hay que oponer dos argumentos.

1. De hecho, como ya se ha visto, las cajas son tan eficientes como los bancos. En términos medios, la posibilidad de adquisición podría conducir a una reducción de la eficiencia del sistema.

2. Las ventajas que se derivan de una adquisición están, muchas veces, más vinculadas al aumento de poder de mercado asociado a la desaparición de un competidor que a auténticas mejoras en la eficiencia en costes. Es bastante probable que la reducción de la presión competitiva aparejada a la compra de cajas por bancos se tradujese en una pérdida de eficiencia del sistema.

3. Un argumento que suele estar detrás de la defensa de las adquisiciones de empresas es que constituye una vía para incrementar la escala en la producción de servicios, con las consiguientes ventajas de eficiencia derivadas de las economías de escala. Sin embargo, es justo reconocer que las economías de escala en el negocio financiero —como ha puesto de relieve la investigación empírica— no son muy grandes y se agotan pronto con la dimensión. Aún más, hay otros mecanismos de cooperación —a los que las cajas son propicias— que constituyen sustitutivos casi perfectos del aumento de dimensión.

Por tanto, no ser susceptibles de compras y OPA, no es un tema tan grave como algunos quieren hacer ver, siempre que las cajas continúen utilizando otros mecanismos que permitan situarlas en la frontera de eficiencia, en el marco de la competencia y el mercado, en la comercialización de sus servicios productivos.

8. ¿QUÉ QUIERE DECIR QUE LAS CAJAS DE AHORROS SON ENTIDADES FINANCIERAS CON UNA DIMENSIÓN SOCIAL?

Quiere decir básicamente dos cosas:

1. Que, con independencia de su labor de prestar servicios financieros, las cajas de ahorros tienen objetivos “metaeconómicos” que las llevan a atender financieramente a colectivos más proclives a la marginación por las entidades bancarias convencionales, incluso con merma de su rentabilidad estrictamente económica a corto plazo. En

suma, las cajas tratan de maximizar el beneficio social (no sólo económico) que se deriva de sus actuaciones. Así,

- Reducen la exclusión financiera.
- Facilitan el acceso de los ciudadanos a una vivienda.
- Prestan atención al colectivo de jubilados y pensionistas.
- Atienden prioritariamente a las familias más modestas y a las PYME.
- Estimulan proyectos de desarrollo territorial, ayudando incluso a su formulación técnica.

2. Que, con independencia de estos aspectos de orientación social, su actividad financiera se realiza en régimen de mercado, sometida a las reglas de la competencia.

3. Que el excedente que obtienen de su actividad en condiciones de mercado lo destinan, en una parte, a su fortalecimiento y capitalización y el resto, a la acción social.

Por tanto, la dimensión social de las cajas significa que ni su actividad financiera está exenta de orientación social ni —en contra de lo que algunos piensan— la Obra Social es la única manifestación de las cajas en apoyo de la sociedad. Esa íntima imbricación de lo financiero y lo social es lo que las caracteriza, y lo que hace imposible una estricta separación entre ambas facetas, como algunos pretenden. Constituyen partes inescindibles del “modelo” de hacer banca característico de las cajas de ahorros.

9. ¿QUÉ ES LA EXCLUSIÓN FINANCIERA? ¿POR QUÉ LAS CAJAS DE AHORROS LA REDUCEN?

La exclusión financiera es una 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 ahorros —al menos en cuanto herederas de la entidad creada en Ruthwell (Escocia) por el Reverendo Duncan, allá por 1810— nacieron con el objetivo prioritario de permitir que el ahorro

popular, de pequeña dimensión por familia, pudiera acceder a fórmulas bancarias de pasivo (depósitos fundamentalmente) que a los banqueros de la época no les resultaban rentables, ya que, dada su escasa dimensión, los rendimientos que pudieran generarles eran menores que los costes convencionales de su gestión.

Es un hecho probado por la investigación empírica que en los países en que las cajas de ahorros han desaparecido (Gran Bretaña, Italia, Francia) se han incrementado los fenómenos de exclusión financiera.

En España, las cajas constituyen la única instancia que contribuye a reducir la exclusión financiera (ni los poderes públicos ni otras instituciones lo hacen de forma sensible).

Cabe decir, por una parte, que el nivel medio de depósitos y créditos es más bajo en las cajas que en la banca, lo que implica que una parte de la población modesta opera exclusiva o prioritariamente con las cajas; y, por otra, que las cajas tienen una mayor proporción de oficinas en poblaciones pequeñas que la banca. El 13 por 100 de los municipios tiene sólo una oficina de caja (lo que representa el 3,5 por 100 de la población española).

Adicionalmente, las cajas se han involucrado activamente en la oferta de servicios financieros a los inmigrantes y, recientemente, están tomando una posición fuerte en el desarrollo de los microcréditos.

En un mundo cambiante, las cajas van adaptando, y lo harán más en el futuro, su Obra Social a las necesidades de la sociedad en la que operan.

10. SI LAS CAJAS DE AHORROS SON INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO ¿CÓMO ES QUE OBTIENEN BENEFICIOS? ¿NO SERÍA MÁS LÓGICO REDUCIR LOS PRECIOS QUE COBRAN POR SUS SERVICIOS, ESTO ES, LOS INTERESES Y LAS COMISIONES?

Decir que las cajas de ahorros carecen de espíritu de lucro significa que no tienen que retribuir a su propio capital como ocurre en las empresas societarias, en las cuales los accionistas legítimamente reclaman la retribución correspondiente a su participación social. Que no haya apropiación privada del beneficio no quiere decir que éste no deba existir.

En la medida en que las cajas operan en el mercado, pueden y deben obtener beneficios, ya que la existencia de éstos es un indicador de que la empresa, actuando en libre concurrencia, ha sido eficiente y ha logrado —en sentido dinámico— una reducción en sus costes medios.

La carencia de espíritu de lucro está más centrada en el destino del beneficio o excedente que en su propia obtención.

Si las entidades no lucrativas redujeran los precios de los servicios que prestan para no obtener beneficios:

- Se saldrían del mercado, con lo que se pierde el indicador del beneficio como expresión de eficiencia.

- Ante una demanda ilimitada de servicios financieros a bajo precio, la tarea de estas entidades se convertiría en una función de racionamiento de unos productos financieros escasos.

- Ello llevaría a un sistema arbitrario de asignar la financiación a los usuarios. Al carecer de la referencia del precio de mercado, ¿qué criterio es más correcto? ¿Por qué se ha de financiar a unos sí y a otros no? Se sustituye al mercado por la burocracia y la arbitrariedad.

- El sistema sería, en sí mismo, injusto ¿Qué seguridad hay de que sea mejor para la sociedad cobrar menos a los demandantes de servicios financieros que cobrar el precio de mercado y destinar luego el excedente a beneficiar a la sociedad? ¿Qué es mejor, favorecer a los clientes indiscriminadamente o contribuir a la cobertura de necesidades sociales generales?

En suma, las cajas de ahorros deben funcionar respetando estrictamente las reglas de la competencia y, con base en su carencia de espíritu de lucro, destinar el beneficio obtenido al conjunto de la sociedad, que engloba también, por supuesto, a los ciudadanos que son clientes de otras entidades financieras.

11. EN SENTIDO ESTRICTO, ¿QUÉ ES LA OBRA SOCIAL DE LAS CAJAS DE AHORROS?

Las cajas de ahorros destinan los beneficios netos que obtienen, una vez que han reforzado sus

recursos propios para poder seguir creciendo, a realizar actuaciones en beneficio de la sociedad, bien de forma directa o en colaboración con otras instituciones.

En conjunto, es un flujo de más de mil millones de euros anuales que permite a los ciudadanos españoles beneficiarse de unos 70 millones de prestaciones sociales (obviamente, una misma persona puede beneficiarse de diferentes actividades de esta naturaleza) que suelen clasificarse en las áreas siguientes.

- Cultura y tiempo libre.
- Asistencia social y sanitaria.
- Educación e investigación.
- Patrimonio histórico-artístico y natural.

En términos relativos, se observa en los últimos años un ascenso en las ramas asistencial, investigadora y de conservación del patrimonio histórico-artístico y natural. La estructura de la Obra Social se mueve —y debe hacerlo así— al son de la evolución de las propias carencias de la sociedad y, en muchos casos, anticipándose a las demandas y tendencias, debido al alto grado de profesionalización de los equipos y las relaciones que mantiene con las principales organizaciones de acción social.

12. EN ESPAÑA AÚN EXISTE UNA PROPORCIÓN ELEVADA DE POBRES (CUALQUIERA QUE SEA LA FORMA CONVENCIONAL EN QUE SE DEFINA LA POBREZA). ¿NO HABRÍA QUE OLVIDARSE DE LOS ACTUALES DESTINOS DE LA OBRA SOCIAL Y CANALIZARLO TODO HACIA LA ELEVACIÓN DEL NIVEL DE VIDA DE LOS CIUDADANOS MÁS DESFAVORECIDOS?

Algunas personas así lo creen. Sin embargo, hay poderosas razones para mantener una estructura diversificada de la Obra Social, como actualmente se hace, procurando una creciente adecuación de oferta a las demandas de los ciudadanos.

El primer argumento es que las cajas de ahorros no deben, con su Obra Social, trazarse metas irrealizables, que desbordarían con creces sus posibilidades de solución de los problemas sociales agudos, como es la pobreza, que deben ser abordados y, en lo posible, paliados por políticas de Estado.

En segundo lugar, piénsese que, pese a la ingente cantidad de recursos que las cajas destinan a la realización de Obra Social, suponen en torno al 1,5 por 1.000 del PIB. Abordar metas tan ambiciosas como la reducción de la pobreza no sólo es irrealizable, sino que para lograr resultados prácticamente nulos hay que renunciar a otras metas alcanzables que también tienen un indudable valor social. Esto no está en contradicción con actuaciones puntuales cuando las cajas estimen que sus acciones en este sentido pueden tener una sensible repercusión local.

Finalmente, es necesario destacar que la Obra Social de las cajas facilita otra vía de reducción de la pobreza que es la de cimentar las bases de un crecimiento económico sostenible, así como favorecer la integración de los colectivos más proclives a experimentar exclusión social. Todas las acciones que favorezcan la integración social y la capacitación de los individuos (educación, sanidad, programas de apoyo a la tercera edad, cultura, etc.), que potencien la actividad económica (investigación, avance tecnológico, etc.) y que contribuyan a preservar el medio ambiente son factores clave del crecimiento y, en definitiva, reductores potenciales de la pobreza en un sentido positivo y dinámico.

13. LA OBRA SOCIAL DE LAS CAJAS ¿FORMA PARTE DE SU RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (RSC)?

Desde hace algunos años viene insistiéndose en la conveniencia de que la creación de valor para el accionista, como objetivo de la empresa, sea compartido con otros objetivos de “buen hacer” que otorguen a las empresas en general una faz social y humana. Esa dimensión, que en un principio contenía una naturaleza esencialmente ética, tiene hoy una pretensión más amplia que, tras el Pacto Mundial de las Naciones Unidas anunciado en 1999 en el Foro de Davos, se suele concretar en los cuatro aspectos siguientes:

1. Respeto a normas de buen gobierno.
2. Criterios de transparencia informativa.
3. Apertura social de las empresas, que obliga a atender las relaciones con el amplio colectivo de interesados en la vida de la empresa (*stakeholders*), no sólo los relativos a los intereses de los

propietarios (*shareholders*), sino también los de empleados, clientes, proveedores y los de la sociedad en general.

4. Contribución al desarrollo sostenible (cuidado del medio ambiente y recursos naturales en general).

Las cajas de ahorros cumplen con los requisitos convencionales de la RSC y dan un paso más en la identificación de su reputación corporativa: la realización de la Obra Social como destino prioritario de su excedente.

Se trata, pues, de empresas que interpretan que, dentro de su RSC, se incluye también su aportación a la *solución directa*, —aunque sea parcial—, de los problemas existentes en una sociedad. Y lo ha venido haciendo históricamente con seis criterios básicos:

1. Anticipación a la intervención de las administraciones públicas.
2. Proximidad a los problemas de la comunidad en la que operan.
3. Desde su propia interpretación libre de las diferentes necesidades sociales.
4. Evitando abordar temas que, por su magnitud, desbordan las posibilidades de una institución aislada (resolver temas asequibles).
5. Filosofía humanista. Dando prioridad a la tarea capacitadora de los individuos de la sociedad sobre lo puramente asistencial.
6. Gestionando eficientemente los recursos, con la mitad del coste que sus actividades supondrían para la sociedad si acudiera al mercado para su adquisición.

14. ¿CUÁL ES EL VERDADERO “DIVIDENDO” SOCIAL DE LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS?

La importancia cuantitativa y cualitativa de la Obra Social de las cajas de ahorros españolas no debe ocultar el hecho fundamental de que su aportación a la sociedad —lo que cabría llamar el “dividendo social”— es un largo sumatorio que integra no sólo a la Obra Social, sino también al valor de la aportación de las cajas a la competencia, su

colaboración a que los costes del sistema bancario sean más reducidos de lo que lo serían en su ausencia, su contribución a la financiación privilegiada de ciertos sectores y actividades estratégicas para la sociedad, la reducción de la exclusión financiera que consiguen y otros varios conceptos. Su amplitud y heterogeneidad hacen difícil una cuantificación precisa de los componentes del dividendo social.

Sin embargo, estudios realizados en FUNCAS demuestran que, en los últimos años, el dividendo social de las cajas es del orden de siete veces la ya de por sí cuantiosa cifra que dedican éstas a Obra Social.

Quienes defendemos la existencia de las cajas de ahorros encontramos en ese dividendo social un firme basamento para su pervivencia y evolución futura.

15. ¿ES LEGÍTIMO QUE LAS CAJAS DE AHORROS HAGAN MARKETING CON LA OBRA SOCIAL?

La Obra Social invierte todos los años elevadas cantidades de recursos en programas sociales, educativos, medioambientales, culturales y de restauración del patrimonio histórico, entre otros ámbitos, independientemente de que se consiga que los clientes contraten más productos de la Caja o que ésta gane nuevos clientes a otras entidades financieras.

Desde un punto de vista de la práctica comercial, que las cajas hicieran *marketing* con su Obra Social sería absolutamente legítimo, puesto que todo nuevo negocio que aporta resultados favora-

bles acaba beneficiando a toda la sociedad, al margen de que sea cliente o no de esa entidad.

Las cajas, al invertir en proyectos sociales por medio de su Obra Social, para llegar a toda la sociedad, asumen como propia esa inversión y no traspasan al cliente la responsabilidad de actuar, tal y como resulta de aquellas campañas de otras empresas y entidades al poner en práctica distintas modalidades del denominado "*marketing* con causa". Según este esquema, es el cliente y no la empresa quien actúa o invierte, porque una parte del precio que paga por el producto o servicio bajo el que se ofrece la acción social y que el cliente contrata, sirve para costear la acción social y la publicidad en el que suelen estar sustentadas estas iniciativas.

Pero no es el "*marketing*" lo que mueve a las cajas a realizar obras sociales. Precisamente, uno de los reproches más habituales a las cajas de ahorros por parte del público en general, es que no hagan un mayor esfuerzo por difundir su Obra Social y que, especialmente, los clientes la conozcan mejor.

Las cajas tienen razones distintas que las puramente comerciales para realizar sus obras sociales. Son razones que se enraizan en su propia naturaleza, tal como la concibieron sus fundadores hace ciento setenta años.

NOTA

(*) Este documento es el resultado de un amplio debate en un grupo de trabajo creado en FUNCAS y compuesto por: José A. ANTÓN, Santiago CARBÓ, Fernando PAMPILLÓN, José L. RAYMOND, Francisco RODRÍGUEZ y presidido por Victorio VALLE.

Quede constancia de la gratitud de FUNCAS al Departamento de Comunicación de CECA por sus sugerencias.