

INVERSIÓN SOCIAL Y FINANCIERA EN LAS CAJAS DE AHORRO VENEZOLANAS.

Gloria M. Torrealba U.*
Ricardo Rodríguez González**

*Licenciada en Contaduría Pública (UCLA).
Msc. en Planificación Administrativa (UCLA). Doctora en Gestión y Administración de Empresas (Universidad de Valladolid, España).

Docente-Investigadora del Decanato de Ciencias y Tecnología de la UCLA
tgloriam@hotmail.com

**Economista. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Valladolid)

Docente-Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valladolid
rrod@eco.uva.es

RESUMEN

Este trabajo examina la proporción en que las cajas de ahorro venezolanas asignan fondos a la inversión social y financiera, así como la relación que guarda este comportamiento con el tamaño de las organizaciones estudiadas (medido por el volumen de activos) y el sector de origen de las mismas. La investigación, cuyo carácter es cuantitativo, se basó en datos extraídos de los estados financieros pertenecientes a 62 cajas de ahorro del país, escogidas de manera aleatoria y estudiadas en un horizonte temporal de cuatro años, que abarcó el período 2002-2005. A los efectos de validar las hipótesis de investigación se aplicaron pruebas de contraste de medias, como resultado de las cuales se estableció que en las cajas de ahorro venezolanas predomina la inversión financiera sobre la social. Por otra parte, tomando en cuenta el factor “tamaño”, se constató que en las entidades “grandes” la distribución de fondos entre las dos modalidades de inversión es equitativa, lo que no se aprecia en las “pequeñas-medianas”. Finalmente, en cuanto a la variable “sector de origen”, se verificó que las organizaciones del sector privado superan a las del ámbito público en inversión financiera, mientras en el caso de la inversión social, la relación se invierte. El estudio concluye que en las cajas de ahorro venezolanas la asignación de fondos no favorece la primacía de los objetivos sociales, como valor que debe regir a las entidades de la Economía Social, por lo que resulta importante considerar los factores que pueden contribuir a revertir esta situación, impulsando la inversión social de las entidades estudiadas.

Palabras claves: Cajas de Ahorro, Identidad Organizacional, Inversión Social, Inversión Financiera.

Recibido: 20-04-09

Aceptado: 17-12-09

SUMMARY

This project explores the proportion in which venezuelan savings banks assign funds to social and financial investment, as well as the relationship between this behavior and the size of the studied organizations (measured by the volume of assets) and the origin sector of them. This quantitative study is based on data taken from financial status of 62 saving banks all over the country, selected at random and studied for four years (from 2002 to 2005). To validate the research hypothesis, some media contrast tests were applied. The result showed that venezuelan saving banks have a predominant financial investment over the social one. On the other hand, taking into account the size “factor”, it was confirmed that in the big entities, the fund distribution between the two investment modalities is equitable, which is not observe in the medium and small entities. Finally, in relation to the sector fund, it was confirmed that private organizations have a higher financial investment compared with public organizations, but in social investment there is an opposite tendency. The study concluded that fund distribution in Venezuelan saving banks does not favor priority of social objectives, as a value to rule Social Economy entities, so that it is important to consider the factors that can contribute to revert this situation, giving an impulse to social investment in the studied entities.

Key words: Saving Banks, Organizational Identity, Social Investment, Financial Investment.

SOCIAL AND FINANCIAL INVESTMENT IN VENEZUELAN SAVING BANKS

**Gloria M. Torrealba U.
Ricardo Rodríguez González**

INTRODUCCIÓN

La historia de finales del siglo XX y principios del siglo XXI da cuenta de un nuevo protagonismo del sector de la Economía Social y de un renovado interés político y académico por este movimiento, el cual es visto como una respuesta frente a los desequilibrios del mercado y la crisis del Estado de Bienestar (Rodríguez, 2002).

En el contexto venezolano, la última década ha marcado un énfasis en los esfuerzos estatales dirigidos a fortalecer la Economía Social, modelo productivo que constituye uno de los pilares estratégicos de la orientación económica definida por el Estado en el Plan de Desarrollo Económico y Social 2007-2013 (República Bolivariana de Venezuela, 2007). Entre las iniciativas oficiales destinadas a dar relevancia a la esfera de la Economía Social, destaca la promulgación de instrumentos legales, tales como la Ley que rige al sector de las cajas de ahorro venezolanas (República Bolivariana de Venezuela, 2006), cuyo contenido establece la naturaleza social y no lucrativa de estas instituciones, sin que tal caracterización se convierta en óbice para que el referido instrumento contemple ciertas exigencias en materia de rentabilidad financiera. Ante esta circunstancia, es posible afirmar que la ley en cuestión legitima en el contexto de las cajas de ahorro venezolanas la dualidad de propósitos que es propia de la Economía Social (Ruiz, 2000), fenómeno que para algunos autores configura un cuadro de identidad híbrida (Foreman y Whetten, 2002).

La forma en que las cajas de ahorro venezolanas jerarquizan sus objetivos sociales y financieros resulta de interés, de cara a establecer si dichas entidades se apegan a la prioridad de propósitos contemplada en la Ley que las regula y si preservan los rasgos de identidad de la Economía Social, lo que para el CIRIEC (2007) constituye uno de los desafíos actuales de las organizaciones de este sector. Por tal razón, se considera importante analizar la forma en que algunas acciones concretas reflejan el compromiso de las instituciones estudiadas con los objetivos coexistentes en la doble identidad que las caracteriza. Siguiendo tal orientación, este trabajo estudia el comportamiento de las cajas de ahorro venezolanas en cuanto a la distribución de fondos entre la inversión social y financiera, asumiendo que la asignación de recursos refleja el interés de la organización por el cumplimiento de determinados objetivos y puede actuar como un mecanismo que refuerza los rasgos de identidad asociados a tales propósitos (Dutton y Dukerich, 1991).

La investigación incluye una aproximación a los factores que pudieran guardar relación con la forma en que las asociaciones objeto de estudio balancean su apoyo económico entre las modalidades de inversión referidas, análisis que se centra en dos variables, tamaño y sector de origen de las cajas de ahorro, ambas derivadas del marco de la Teoría de la Identidad Organizacional (Albert y Whetten, 1985; Gioia y Thomas, 1996; Dutton y Dukerich, 1991), el cual se constituye en sustento teórico fundamental del estudio.

A partir de lo que ha sido expuesto,

los objetivos del trabajo se concretan en los siguientes términos: a) determinar la proporción en que las cajas de ahorro venezolanas asignan fondos a la inversión social y financiera; y b) analizar el tamaño de las cajas de ahorro (medido por el volumen de activos) y el sector de origen de las mismas, como variables que se relacionan con los patrones de comportamiento adoptados por las organizaciones estudiadas, al asignar fondos a la inversión social y financiera. Atendiendo a la naturaleza de los objetivos planteados, la investigación adopta un modelo metodológico de carácter cuantitativo, en el cual se analizan datos procedentes de los estados financieros de las entidades de la muestra y se validan las hipótesis mediante la aplicación de pruebas estadísticas de contraste de medias.

El trabajo se inicia con la exposición de las bases teóricas del estudio, seguida de los aspectos metodológicos del mismo. Una tercera parte contiene los resultados de la investigación acompañados de la respectiva discusión. Finalmente, se presentan las conclusiones del estudio.

1. MARCO TEÓRICO DEL ESTUDIO

De cara a la formulación de las hipótesis de investigación, el marco teórico del estudio se estructura alrededor de algunos aspectos que ofrecen el soporte fundamental para la construcción de tales proposiciones. Este contenido se presenta en dos segmentos. El primero de ellos ofrece una breve caracterización de las cajas de ahorro venezolanas en el contexto de la Economía Social, lo que proporciona elementos para identificar sus objetivos y delimitar las áreas

de inversión hacia las cuales se orienta la asignación de fondos de las organizaciones analizadas. La segunda parte desarrolla aspectos relacionados con la Teoría de la Identidad Organizacional (Albert y Whetten, 1985; Gioia y Thomas, 1996; Dutton y Dukerich, 1991), enfoque que aporta el basamento teórico esencial de este trabajo.

1.1. Las Cajas de Ahorro Venezolanas en el Ámbito de la Economía Social

1.1.1. Naturaleza y Objetivos de las Entidades de la Economía Social

Las cajas de ahorro venezolanas son compatibles en su objeto, principios y conformación societaria con el modelo de la Economía Social, lo que es reconocido formalmente por la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) y por la Ley que rige a estas asociaciones (República Bolivariana de Venezuela, 2006). Por tal razón, se considera útil exponer brevemente los rasgos de la Economía Social, como marco de referencia que permite entender la naturaleza de las cajas de ahorro y establecer su perfil de objetivos.

El Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC, 2007) define a este ámbito económico como un conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, que producen bienes y servicios actuando dentro del mercado o fuera de él, con el propósito fundamental de satisfacer las necesidades de sus socios o miembros, quienes en los procesos de toma de decisiones y en la eventual distribución de excedentes

económicos, se rigen por criterios que no toman en cuenta las aportaciones de capital efectuadas.

Monzón (2006) destaca que la base societaria de las organizaciones de la Economía Social es muy diversa: consumidores o usuarios, pequeños productores, trabajadores, que se asocian para satisfacer sus necesidades propias y de otras personas, no para obtener retribución del capital. Los actores que crean las organizaciones en cuestión, son, también, agentes de decisión de las mismas y, de manera general, beneficiarios de los servicios prestados, por lo que en ellos se superponen una diversidad de roles.

De las consideraciones anteriores se desprende que en el contexto de la Economía Social predomina la preocupación por el desarrollo integral de las personas y el servicio a las mismas, es decir, el interés social, por encima del objetivo de remunerar el capital (Jeantet, 2002). Sin embargo, no es menos cierto que el beneficio económico no está excluido en el ámbito analizado, lo que implica que los objetivos sociales pueden ser armonizados con los propósitos de eficiencia económico-financiera. En tal sentido señala Ruiz (2000: 30) que *“el término Economía Social pretende agrupar dentro de él a todo el conjunto de instituciones que conjugan en una función única objetivos económicos con sociales...”*. No obstante lo señalado, la coexistencia de estos dos tipos de propósitos debe darse de tal forma que la economicidad esté al servicio del beneficio social y se convierta en un instrumento para solucionar problemas colectivos (Jeantet, 2003; Ruiz, 2000).

1.1.2. Características de las Cajas de Ahorro Venezolanas: Objetivos e Inversión

Las cajas de ahorro venezolanas son asociaciones civiles sin fines de lucro y de carácter social que agrupan trabajadores vinculados entre sí por una relación de dependencia común respecto a un empleador, o por la afiliación a un gremio profesional. Según el sector al cual pertenecen los trabajadores que las constituyen, las cajas de ahorro se clasifican en dos categorías: sector público y sector privado (Superintendencia de Cajas de Ahorro, 2005).

Los asociados de las cajas de ahorro entregan fondos a las mismas en calidad de aportes patrimoniales y son, a la par, los encargados de administrar e invertir los recursos de estas instituciones (Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro Similares, 2006, Art. 3). En la mayoría de los casos, las organizaciones analizadas también reciben aportes del empleador o gremio con el cual están vinculadas las personas que las conforman, sumas de dinero que se agregan a la participación patrimonial acumulada por los asociados de dichas entidades, quienes son beneficiarios exclusivos de los servicios prestados por ellas.

La Ley que regula el funcionamiento de las cajas de ahorro las define como entidades sociales, pero, a la vez, les exige realizar inversiones que generen óptimos rendimientos (Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro similares, 2006, Art. 43), aspectos en los cuales queda reflejada la dualidad de objetivos sociales y económicos de las asociaciones estu-

diadas. Tal duplicidad se aprecia con matices más concretos en el abanico de operaciones permitidas a estas organizaciones (Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro Similares, 2006, Art. 44), algunas de las cuales corresponden a la esfera de la inversión social (orientada a los objetivos de interés social) y otras al ámbito de la inversión financiera (asociada a objetivos económicos).

Teixidó y Chavarri (2001) señalan que la inversión social en las entidades no lucrativas toma en cuenta variables de rentabilidad cuyo enfoque trasciende las utilidades económicas, abarcando aspectos relacionados con el desarrollo humano y el bienestar de los beneficiarios. Las siguientes operaciones permitidas a las cajas de ahorro venezolanas concuerdan con esta caracterización: otorgamiento de préstamos a los asociados; desarrollo de proyectos y alianzas en las áreas de educación, vivienda, recreación, salud, alimentación y otras de interés social; así como la creación de planes de seguridad social.

Contreras (2001) define la inversión financiera como aquella que tiene soporte en activos financieros y persigue rentabilizar el dinero o conservar su valor. Las operaciones susceptibles de ser realizadas por las cajas de ahorro venezolanas dentro de este ámbito de inversión son: adquisición de títulos emitidos por la República, por el Banco Central de Venezuela y por las instituciones sometidas a la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, así como los emitidos de acuerdo a la Ley que regula la materia del mercado de capitales; también se incluyen en

esta categoría, la contratación de fideicomisos de inversión.

1.2. Identidad Organizacional

1.2.1. Significado de la Identidad Organizacional

La identidad es un concepto derivado del campo de la Psicología y la Sociología que ha sido aplicado en el contexto gerencial para explicar cómo los integrantes de las organizaciones se identifican con los valores de éstas y actúan en forma colectiva como miembros de una determinada entidad (Pratt, 1998).

De forma tradicional, la identidad organizacional ha sido definida como aquellos atributos de una organización que son considerados por sus miembros como fundamentales, distintivos y duraderos (Pratt y Foreman, 2000; Albert y Whetten, 1985). La identidad es, de acuerdo a esta visión, aquello que los miembros de la organización asumen como autodefinición de su colectivo, basándose en lo que perciben como más importante y distintivo, en relación a la existencia continua de la entidad (Corley, 2004). La identidad organizacional ofrece un marco de referencia en base al cual los miembros de una organización dan sentido a su mundo e interpretan diferentes situaciones relacionadas con la entidad (Dutton y Dukerich, 1991). De acuerdo a Ashforth y Mael (1989), la identidad organizacional puede ser expresada a través de los valores compartidos y creencias, la misión, los procesos, la estructura, el clima organizacional y otros aspectos.

La identidad organizacional, al igual

que otras formas de identidad, constituye una definición socialmente construida a través de los intercambios de la entidad con sus miembros y con el entorno. (Corley, 2004; Hatch y Shutz, 2002; Albert y Whetten, 1985), en virtud de lo cual, está expuesta al cambio a través del tiempo, lo que le imprime un carácter dinámico (Corley, 2004). Gioia y otros (2000) argumentan, en tal sentido, que el carácter de durabilidad atribuido, en general, a la identidad, está referido actualmente, más a la estabilidad de los valores o etiquetas con los cuales la organización es definida por sus miembros, que al significado de tales atributos, ya que la forma en que éstos son interpretados es variable.

1.2.2. Identidad, Imagen y Stakeholders

La concepción de la identidad organizacional como una construcción cambiante y flexible está estrechamente relacionada con el papel de las influencias ejercidas por los stakeholders⁽¹⁾, aspecto que, a su vez, resulta inseparable de la noción de imagen organizacional (Gioia y otros 2000; Scott y Lane, 2000; Hatch y Shutz, 2002). Gioia y otros (2000) sostienen que la variabilidad de la identidad proviene, principalmente, de su permanente relación con la imagen, la cual está claramente caracterizada por un notable grado de fluidez. No existe entre los autores un criterio único en relación a la forma de entender la imagen organizacional, sin embargo, coinciden, al menos, en cuanto a dos aspectos: la idea de que la misma está asociada, de alguna forma, a la percepción de los stakeholders externos respecto a la organización (Gioia y Thomas, 1996); y el impacto que tales aprecia-

ciones ejercen sobre la forma en que la entidad se percibe a sí misma.

Scott y Lane (2000) resaltan el concepto de “imagen organizacional deseada”, que consiste en una visión de la organización creada por los gerentes para ser comunicada a los stakeholders. Los gerentes seleccionan las imágenes deseadas aplicando varios criterios, entre ellos, el de “exactitud”, que resulta de interés en el contexto de este trabajo. Tal atributo alude a la cualidad de las imágenes que son dignas de credibilidad a los ojos de otros actores relacionados con la organización (stakeholders). Scott y Lane (2000) proponen que los gerentes se preocuparán por presentar con mayor exactitud aquellas imágenes deseadas que consistan en aspectos cuantificables, susceptibles de una comparación entre lo ejecutado y las declaraciones contenidas en la imagen. Con base en el planteamiento anterior, es razonable pensar que, en aras del atributo de exactitud, los gerentes preferirán presentar imágenes deseadas que puedan ser expresadas en términos cuantificables, lo que en el ámbito de las cajas de ahorro venezolanas resulta más compatible con los objetivos financieros que con los propósitos sociales. De este razonamiento puede derivarse que los gerentes de las instituciones aludidas se inclinarán a presentar imágenes deseadas relacionadas con los objetivos financieros.

Por otra parte, Scott y Lane (2000) sostienen que el acto de presentar a los stakeholders una imagen organizacional deseada, compromete a los gerentes a realizar acciones que apoyen el cumplimiento de los términos contenidos en la misma. Siguiendo esta lógica, se propo-

ne que, a partir de su preferencia por las imágenes deseadas asociadas a los objetivos financieros, los gerentes de las cajas de ahorro ejecutarán acciones que beneficien el logro de tales propósitos, incluyendo la asignación de fondos a las operaciones que se relacionan con los mismos, comportamiento que sesgará la inversión hacia la modalidad financiera. Partiendo de este razonamiento, se plantea la siguiente hipótesis:

H1: En las cajas de ahorro venezolanas la Inversión Financiera es mayor que la Inversión Social.

1.2.3. Identidad Organizacional Múltiple

En el ámbito de estudio de la identidad organizacional se ha reconocido que algunas entidades no tienen una definición única sobre lo que para ellas es distintivo, central y duradero, en presencia de lo cual, se habla de organizaciones con identidad múltiple (Albert y Whetten, 1985; Pratt y Foreman, 2000; Foreman y Whetten, 2002).

Dentro del fenómeno de identidad organizacional múltiple, Foreman y Whetten (2002) analizan, específicamente, el caso de las entidades con identidad híbrida, a las cuales definen como un tipo de organizaciones cuya identidad combina dos sistemas de valores teóricamente incompatibles: uno **normativo**, que enfatiza las tradiciones, los símbolos, la ideología y el altruismo; y otro **utilitario**, caracterizado por la orientación hacia la economía, la racionalidad y la maximización de beneficios. El comportamiento de las cajas de ahorro venezolanas resulta compatible con este fenómeno, a la luz de la dualidad de pro-

pósitos constituida por sus objetivos sociales y financieros.

Pratt y Foreman (2000) sugieren que las identidades múltiples pueden ser gestionadas, a los fines de potenciar sus beneficios y minimizar sus costos, lo que puede lograrse, al menos, a través de dos estrategias: a) **elegir el número de identidades que se desea mantener**; o b) **manejar las relaciones (sinergias) entre las identidades**.

Las decisiones sobre el número de las identidades a preservar por la organización dependerán, según los autores, de tres variables: **la disponibilidad de recursos, las posturas de los stakeholders y el valor estratégico de las identidades**. En relación al primer aspecto, Pratt y Foreman (2000) sostienen que, ante las limitaciones de recursos, las organizaciones pueden optar por conservar un menor número de identidades, para reducir los costos que implica la multiplicidad. En el caso de las cajas de ahorro, se propone que, ante las referidas restricciones, estas organizaciones se inclinarán por el componente financiero de su identidad híbrida, debido a la mayor compatibilidad del mismo con las imágenes deseadas cuantificables, que son más atractivas para los gerentes (Scott y Lane, 2000). Como reflejo de ello, el esfuerzo de la inversión se concentrará en las operaciones relacionadas con dicho componente. En cambio, en una situación de mayor disponibilidad de recursos, las entidades analizadas atenderán en forma más equitativa los elementos de su identidad dual y las modalidades de inversión asociadas a ellos, lo que reforzará el apoyo a la inversión social. Entendiendo el término “recursos”

como sinónimo de “activos”, según el Marco Conceptual de las NIC (IASB, 2001) y asumiendo el volumen de éstos como una medida del tamaño de la organización (Amato y Amato, 2007; Kaplan y Schoar, 2005; González y otros, 2000), se formulan las siguientes hipótesis, a partir de lo expuesto:

H2: La Inversión Financiera en las cajas de ahorro “pequeñas-medianas” es mayor que en las cajas de ahorro “grandes”.

H3: La Inversión Social en las cajas de ahorro “grandes” es mayor que en las cajas de ahorro “pequeñas-medianas”.

H4: En las cajas de ahorro “grandes” la relación entre la Inversión Financiera y la Inversión Social es más equilibrada que en las “pequeñas-medianas”.

En cuanto al rol de los stakeholders en la gestión del número de identidades, Prat y Foreman (2000) sugieren que las organizaciones estarán dispuestas a mantener una mayor pluralidad de identidades cuando éstas sean apoyadas por críticos o poderosos stakeholders. En la esfera de las cajas de ahorro, el empleador es un actor capaz de cumplir con los atributos aludidos, debido a que las aportaciones de dinero entregadas por él a la asociación conformada por los trabajadores a su servicio, dan lugar a una relación de poder-dependencia basada en el control de recursos críticos para la entidad receptora (Berman y otros, 1999). Siguiendo esta lógica, se postula que, al asignar fondos a la inversión social y financiera, las cajas de ahorro reflejan, en alguna medida,

su interés por apoyar el componente de identidad asociado a los valores predominantes en el sector al cual pertenece el patrono, dada su condición de stakeholder crítico o poderoso. Estos valores concuerdan con el interés económico, en el caso del sector privado y con el beneficio social, en el ámbito público. De esta argumentación se derivan dos hipótesis:

H5: En las cajas de ahorro del sector público la Inversión Social es mayor que en las del sector privado.

H6: En las cajas de ahorro del sector privado la Inversión Financiera es mayor que en las del sector público.

2. MARCO METODOLÓGICO

La metodología de la investigación consistió en extraer datos de los estados financieros (balance general y estado de resultados) de una muestra de cajas de ahorro del país; calcular medidas de la Inversión Social y la Inversión Financiera a partir de dichas magnitudes y tratar los valores así obtenidos mediante un análisis estadístico basado en la aplicación de pruebas de contraste de medias. El planteamiento de la investigación es eminentemente cuantitativo, debido a que los datos estudiados son de carácter numérico y las relaciones que se establecen entre las variables son susceptibles de ser expresadas a través de medidas que también tiene esa naturaleza.

2.1. Variables del Estudio

En este estudio se analiza la proporción de fondos asignada por las cajas de ahorro venezolanas a la “**Inversión Social**” y la “**Inversión Financiera**”, así

como la relación de este comportamiento con dos factores: “**Tamaño de las Cajas de Ahorro**” (medida por el volumen del activo) y “**Sector de Origen**” de las organizaciones analizadas. Las dos modalidades de inversión señaladas constituyen las **variables dependientes** y los dos factores indicados actúan como **variables independientes**.

La variable “**Inversión Social**” (IS) se define como la proporción que representa la sumatoria de los saldos correspondientes a las operaciones incluidas en esta modalidad de inversión (préstamos, proyectos sociales, planes de seguridad social), calculada en relación al activo total. La **Inversión Financiera** (IF) es la proporción que resulta al dividir la inversión en activos financieros entre el activo total. Ambos tipos de inversión se relacionan con el activo total, a los efectos de contar con una base de referencia que permita medir el esfuerzo de las cajas de ahorro en cada una de dichas modalidades.

La variable “**Tamaño de las Cajas Ahorro**” es medida en este trabajo a través del total de activos, que, tal como se expuso antes, se asume como equivalente a “volumen de recursos” de la organización (IASB, 2001), atributo que surgió del marco de la Teoría de la Identidad Organizacional (Pratt y Foreman, 2000), como aspecto concreto de interés para la investigación. El total de activos ha sido usado en estudios previos como medida del tamaño de la organización (Amato y Amato, 2007; Kaplan y Schoar, 2005; González y otros, 2000).

El “**Sector de Origen**” de las cajas

de ahorro está determinado por la titularidad de la organización a la cual prestan servicios o están afiliados los trabajadores que constituyen las asociaciones estudiadas. Con base en este criterio, la variable referida, adopta dos valores: “**sector público**” y “**sector privado**”.

2.2. Población, Muestra y Horizonte Temporal del Estudio

La población objeto de estudio es el sector de las cajas de ahorro venezolanas, el cual estaba constituido por 1056 entidades al 31 de octubre de 2005, de acuerdo al directorio elaborado por la Superintendencia de Cajas de Ahorro. Del universo, indicado, 558 asociaciones (53%) se originaron en el sector público y 498 (47%) en el sector privado. De esta población se obtuvo una muestra de 62 entidades, seleccionadas de manera aleatoria y estratificada, de acuerdo a los porcentajes señalados (33 entidades del sector público y 29 del sector privado). El tamaño de la muestra se calculó aplicando la siguiente fórmula (Namakforoosh, 2006; Levin *et al.*, 2004), con un nivel de confianza de 0,95:

$$n = \frac{t^2 \sigma^2}{d^2}$$

donde:

n = tamaño de la muestra.

t^2 = valor t al cuadrado correspondiente al nivel de confianza seleccionado.

σ^2 = varianza (desviación estándar al cuadrado) del parámetro poblacional que se desea estimar(2).

d^2 = error permisible al cuadrado de la estimación del parámetro.

El estudio abarca un horizonte tem-

poral de cuatro años comprendido entre 2002 y 2005, ambos inclusive.

2.3. Análisis Estadístico de Datos

De manera general, la validación de las hipótesis de este trabajo, debió ser abordada mediante la comparación de variables o subpoblaciones, atendiendo a diferentes criterios de contrastación. En razón de ello, se consideró apropiado aplicar pruebas de contraste de medias, cuyos resultados se evaluaron utilizando el método del *p-valor*, a un nivel de significación a del 0,05. A los efectos de las pruebas de hipótesis, los datos de los cuatro años incluidos en el horizonte temporal del estudio, se analizaron en términos agregados. El tratamiento estadístico de los datos se realizó con el apoyo del programa SPSS.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los procedimientos estadísticos del estudio consistieron, básicamente, en la aplicación de la **prueba *t* para diferencia de medias**, en sus dos modalidades: para muestras independientes y para muestras relacionadas. Se utilizó este tipo de pruebas dado que en todas las hipótesis se compararon dos grupos o variables, situación en la cual resulta apropiado usar esta técnica (Namaforoosh, 2006). Por otra parte, dicha herramienta permite introducir criterios de comparación cuantitativos, lo que fue necesario en las pruebas de algunas hipótesis relacionadas con el tamaño de las cajas de ahorro. Adicionalmente, se empleó el análisis de conglomerados, a los fines de clasificar las cajas de ahorro de la muestra según el criterio del tamaño.

3.1. Comportamiento General de la Asignación de Fondos a IS e IF

La hipótesis H1 plantea los términos generales de relación entre la inversión financiera y la inversión social en las cajas de ahorro venezolanas. En tal sentido, dicha hipótesis sostiene que la primera modalidad de inversión es mayor que la segunda. A los efectos de las pruebas estadísticas, se formuló como hipótesis nula que *no hay diferencia entre la media de la IS y la de IF en las cajas de ahorro venezolanas*. Para validar esta proposición se procedió a comparar la media de la Inversión Social (IS) contra la media de la Inversión Financiera (IF), tanto en términos totales como por sector de origen, a los efectos de lo cual se utilizó la prueba *t* para muestras relacionadas. Se aplicó esta técnica debido a que se comparan dos valores dentro de la misma muestra.

Los resultados de las pruebas aplicadas muestran que existe una diferencia significativa entre las medias de las dos variables comparadas, como se desprende del estadístico *p*, cuyos valores son inferiores al nivel de significación α de 0,05, tanto en términos generales, como en los resultados por sector (ver Cuadro 1). Se aprecia, sin embargo, que la diferencia, favorable en todos los casos a la inversión financiera, se pronuncia en el sector privado y se atenúa en el sector público, en comparación con el resultado general, lo cual es indicativo de que el sector de origen de las cajas de ahorro puede guardar alguna relación con la proporción de fondos destinado por estas entidades a la inversión social y financiera. Tal relación será analizada posteriormente.

Cuadro 1
Comparación entre las Medias de Inversión Social e Inversión Financiera en las Cajas de Ahorro de Venezuela (Total y por Sectores)

Enfoque	Media IS	Media IF	Diferencia de Media	T	Significación Bilateral (p)
Total	0,316	0,513	-0,198	-8,228	0,000
Sector Público	0,351	0,441	-0,090	-3,130	0,002
Sector Privado	0,276	0,595	-0,320	-8,766	0,000

Fuente: Elaboración propia a partir del análisis estadístico de los datos.

Las evidencias empíricas permiten rechazar la hipótesis nula, a partir de lo cual se confirma que existe un sesgo en la asignación de fondos de las cajas de ahorro venezolanas hacia la Inversión Financiera, como se plantea en la hipótesis H1.

3.2. Relación entre la Asignación de Fondos y el Tamaño de las Cajas de Ahorro

A los efectos de analizar la relación entre el tamaño de las cajas de ahorro (medido por el volumen de activos) y la

asignación de fondos a la inversión social y financiera, las entidades de la muestra se clasificaron en dos categorías: “**Grandes**” y “**Pequeñas-medianas**”. Los valores del activo total correspondiente a cada uno de estos conjuntos, se determinaron aplicando un análisis de conglomerados de tipo no jerárquico, debido a que no existe un esquema de clasificación oficial de las cajas de ahorro, ni de otras entidades del país, basado en este criterio. El rango del activo para cada uno de los segmentos indicados se delimita en el Cuadro 2.

Cuadro 2
Clasificación de las Cajas de Ahorro según el tamaño

Cajas de Ahorro	Activo en Miles de Bs.	
	Desde	Hasta
Pequeñas-Medianas	7.127	2.424.106
Grandes	2.475.014	34.254.851

Fuente: Elaboración propia.

Para validar las dos primeras hipótesis que enfocan la aludida relación (H2 y H3), se aplicaron pruebas *t* para muestras independientes, ya que se compara la Inversión Social entre dos subpobla-

ciones diferentes (entidades grandes y entidades pequeñas-medianas) y se hace lo propio con la Inversión Financiera.

En el caso de la hipótesis H2 (La Inversión Financiera en las cajas de aho-

ro pequeñas-medianas es mayor que en las cajas de ahorro grandes), la prueba estadística se aplica para validar la hipótesis nula de que *no hay diferencia entre la media de la Inversión Financiera de las cajas grandes y la que registran las pequeñas-medianas*. Según se observa en el Cuadro 3, la media de IF de las cajas pequeñas medianas es superior a la media del mismo indicador en las entidades grandes. La dife-

rencia entre ambos valores es estadísticamente significativa, de acuerdo a los resultados de la prueba *t*, juzgados a la luz del estadístico *p*, menor que 0,05 (Cuadro 3). Esta evidencia permite rechazar la hipótesis nula y confirma que las cajas de ahorro pequeñas-medianas asignan mayor proporción de fondos a la Inversión Financiera que las cajas de ahorro grandes, resultado que valida la hipótesis H2.

Cuadro 3
Comparación de Medias de Inversión Financiera entre las Cajas de Ahorro “Grandes” y “Pequeñas - Medianas”

Variable	Tamaño	Media	Diferencia de Media	t	Significación Bilateral (p)
IF	Grandes	0,4208	-0,143	-4,772	0,000
	Pequeñas- Medianas	0,5638			

Fuente: Elaboración propia a partir del análisis estadístico de los datos

Por su parte, la prueba *t* aplicada para validar la hipótesis H3 (La Inversión Social en las cajas de ahorro grandes es mayor que en las cajas de ahorro pequeñas-medianas), también arroja resultados que apoyan dicha proposición. La hipótesis nula contrastada es que *no existe diferencia entre la media de la Inversión Social de las cajas grandes con respecto a la que presentan las*

pequeñas-medianas. Esta proposición es rechazada a la vista de los resultados que muestran una diferencia significativa entre las medias de IS correspondientes a las subpoblaciones comparadas. Tal margen es favorable a las cajas de ahorro grandes, dado que la media de la variable analizada es mayor en este subconjunto que en las entidades pequeñas-medianas (Cuadro 4).

Cuadro 4
Comparación de Medias de Inversión Social entre las Cajas de Ahorro “Grandes” y “Pequeñas - Medianas”

Variable	Tamaño	Media	Diferencia de Media	t	Significación Bilateral (p)
IS	Grandes	0,404	0,137	6,377	0,000
	Pequeñas- Medianas	0,267			

Fuente: Elaboración propia a partir del análisis estadístico de los datos

En cuanto al procedimiento de validación de la hipótesis H4 (En las cajas

de ahorro “grandes” la relación entre la Inversión Financiera y la Inversión So-

cial es más equilibrada que en las pequeñas-medianas), se aplicaron dos pruebas t, con el fin de comparar la media de IS contra la de IF, tanto en la submuestra de cajas grandes, como en la subpoblación de pequeñas-medianas. En ambos casos se usó la prueba t para muestras relacionadas, debido a que se contrastan dos variables dentro de un mismo subconjunto de cajas de ahorro. La aplicación de dos pruebas t da lugar a igual número de hipótesis nulas. La primera sugiere que *no existen diferencias significativas entre la media de IS y la de IF dentro del segmento de cajas de ahorro pequeñas-medianas*. La segunda plantea la *igualdad de las medias de las dos variables en el conjunto de las cajas grandes*.

Los resultados de las pruebas aplicadas en este caso revelan, en primer

lugar, que dentro del segmento de las cajas de ahorro pequeñas-medianas existen diferencias significativas entre las medias de las dos variables comparadas, con ventaja a favor de IF, puesto que la media de ésta es superior a la de IS (Cuadro 5). Por otra parte, se constata que en el subconjunto de cajas de ahorro grandes, la diferencia entre la media de las dos variables analizadas no es significativa, considerando el valor de p (Cuadro 5). Con base en las evidencias estadísticas obtenidas, se rechaza la primera hipótesis nula planteada y se acepta la segunda. Estos resultados validan la Hipótesis H4, al confirmar que en las cajas “pequeñas-medianas” la Inversión Social y Financiera se mantienen en desequilibrio, mientras en las entidades grandes guardan una relación equitativa.

Cuadro 5
Comparación entre las Medias de Inversión Social e Inversión Financiera en las Cajas de Ahorro “Grandes” y “Pequeñas - Medianas”

Cajas de Ahorro	Media IS	Media IF	Diferencia de Media	t	Significación Bilateral (p)
“Grandes”	0,404	0,4208	-0,0165	-471	0,639
“Pequeñas-Medianas”	0,267	0,5638	-0,2969	-10,247	0,000

Fuente: Elaboración propia a partir del análisis estadístico de los datos.

3.3. Relación entre la Asignación de Fondos y el Sector de las Cajas de Ahorro

La validación de las hipótesis H5 (En las cajas de ahorro del sector público la Inversión Social es mayor que en las del sector privado) y H6 (En las cajas de ahorro del sector privado la Inversión Financiera es mayor que en las del sector público) consistió en la aplica-

ción de pruebas t para muestras independientes, mediante las cuales se compararon, respectivamente, la media de IS entre el sector público y el privado, así como la media de IF entre las mismas subpoblaciones. Las hipótesis nulas, en cada caso, sostienen la igualdad de medias entre los dos sectores, tanto para IF como para IS. Los resultados de ambas comparaciones evidencian que existen diferencias significativas, lo que

confirma que IS es mayor en el sector público que en el privado, mientras en el caso de IF, la relación se invierte (Cuadro 6). Estas evidencias refutan las hipótesis nulas y validan las Hipótesis H5

y H6, lo que confirma que el sector de origen guarda relación con las proporciones de fondos que las cajas de ahorro venezolanas asignan a la inversión social y financiera.

Cuadro 6
Comparación de Medias de Inversión Social e Inversión Financiera entre las Cajas de Ahorro del Sector Público y Privado

Variable	Media Sector Privado	Media Sector Público	Diferencia de Media	t	Significación Bilateral (p)
IS	0,276	0,351	-0,0752	-3,455	0,001
IF	0,595	0,441	0,1549	5,462	0,000

Fuente: Elaboración propia a partir del análisis de los datos

4. CONCLUSIONES

Las cajas de ahorro venezolanas deben armonizar dentro de su dinámica una dualidad de objetivos sociales y financieros que son inherentes a la identidad de la Economía Social, sin desvirtuar el rol predominantemente orientado al beneficio colectivo que debe regir su existencia. Este constituye uno de los desafíos de las entidades inmersas en el ámbito económico aludido, lo que destaca la importancia de analizar la forma en que las cajas de ahorro apoyan el cumplimiento de sus propósitos duales, a través de acciones concretas como la inversión destinada a tales objetivos. Esta investigación aporta evidencias en tal sentido.

Los resultados de este trabajo validan todas las hipótesis propuestas en relación a la asignación de fondos a la inversión social y financiera en las cajas de ahorro venezolanas. En primer lugar, se confirma que dicha asignación se inclina hacia la segunda modalidad, lo que implica que, en términos de su esfuerzo económico, las entidades es-

tudiadas no privilegian los objetivos sociales sino los financieros. Este comportamiento tiene implicaciones filosóficas y legales, por cuanto constituye una desviación respecto a los principios de la Economía Social y a la ley que rige al sector estudiado, lo que, igualmente, conlleva repercusiones en términos de la acción social de las asociaciones analizadas, ya que un énfasis excesivo en los resultados financieros puede comprometer la rentabilidad social, al concentrar los esfuerzos en los retornos económicos, restando recursos al cumplimiento de los propósitos relacionados con el beneficio colectivo de los asociados.


A la luz de estas consideraciones, resulta crucial para las cajas de ahorro transitar vías que reivindiquen la primacía del componente social y apunten las inversiones en esta materia, sin que ello suponga renunciar al objetivo de la eficiencia financiera. Apuntando en esta dirección, se torna fundamental considerar las variables que ejercen alguna influencia sobre la forma en que las instituciones estudiadas jerarquizan las

inversiones orientadas hacia los propósitos sociales y financieros.

En tal sentido, se debe resaltar que el tamaño de las cajas de ahorro (medido por el volumen de activos), se revela como un elemento que puede impulsar o limitar una relación equilibrada entre la inversión social y financiera, por lo cual resulta importante estudiar estrategias que permitan incrementar el volumen de activos de las cajas de ahorro, como vía para potenciar el rol social de estas asociaciones.

Por otra parte, los resultados del estudio confirman que el sector de origen de las cajas de ahorro es una variable que establece diferencias en la orientación que sigue la inversión de las entidades aludidas, lo que pudiera explicarse por la identificación de sus directivos con los valores del patrono al cual prestan servicios como trabajadores. Esta situación sugiere la necesidad de sensibilizar, principalmente, a las cajas de ahorro del sector privado, sobre la importancia de profundizar los esfuerzos dirigidos a atender las necesidades de los asociados, como comportamiento que reafirma la vocación y esencia social de las organizaciones del sector.

A manera de reflexión final, se considera pertinente señalar que el sesgo de las cajas de ahorro hacia la inversión financiera pudiera verse reforzado por la aplicación de indicadores de desempeño estrictamente financieros, que soportan el esquema de evaluación de resultados impuesto por la Superintendencia de Cajas de Ahorro, como organismo de supervisión del sector, situación que puede favorecer la inclinación de estas entidades hacia los resultados

económicos. Partiendo de esta interpretación, se considera conveniente aplicar en el sector analizado un sistema de indicadores de gestión que incluya medidas relacionadas con los objetivos sociales, como mecanismo para fortalecer el interés de las entidades estudiadas en este tipo de propósitos y en la inversión que apoya el cumplimiento de los mismos 

NOTAS

- (1) Según Freeman (1983), los stakeholders son actores que pueden afectar los objetivos de la organización o pueden ser impactados por dichos propósitos.
- (2) Para calcular la desviación estándar se tomó como referencia la Inversión Financiera (IF), debido a que constituye una de las variables fundamentales del estudio y se disponía de una aproximación en relación a su variabilidad (Lohr, 2000).

BIBLIOGRAFÍA

- ALBERT, STUART Y DAVID WHETTEN (1985). **Organizational identity**. *Research in Organizational Behavior*. Vol. 8. USA. pp. 263-265.
- AMATO, LOUIS Y CHRISTIE AMATO (2007). **The effects of firm size and industry on corporate giving**. *Journal of Business Ethics*. Vol. 72. The Netherlands. pp. 229-241.
- ASHFORTH, BLAKE Y FRED MAEL (1989). **Social identity theory and the organization**. *The Academy of Management Review*. Vol. 14. Nº 1. USA. pp. 20-39.
- BERMAN, SHAWN; ANDREW WICKS; SURESH KOTHA Y THOMAS JONES (1999). **Does stakeholder orientation matter? Relationship between stakeholder management model and firm financial performance**. *The Academy of Management Journal*. Vol. 42. Nº 5. USA. pp. 488-506.
- CENTRO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INFORMACIÓN SOBRE LA ECONOMÍA PÚBLICA, SOCIAL Y COOPERATIVA (CIRIEC) (2000). *La Economía Social en la Unión Europea*. Resumen del Informe Elaborado por el CIRIEC. CESE. España.
- CONTRERAS, IGNACIO (2001). *Características generales de la inversión financiera*. Financiación e Inversión. España. Fuente: www.5campus.com (Consultado el 29-11-09).
- CORLEY, KEVIN (2004). **Defined for our strategy or our culture?** **hierarchical difference in perceptions of organizational identity and change**. *Human Relations*. Vol. 57. Nº 9. United Kingdom. pp. 1145-1177.
- DUTTON, JANE Y JANETH DUKERICH (1991). **Keeping an eye on the mirror. Image and identity in organizational adaptation**. *The Academy of Management Journal*. Vol. 34. Nº 3. USA. pp. 517-554.
- FOREMAN, PETER Y DAVID WHETTEN (2002). **Member's identification with multiple-identity organizations**. *Organization Science*. Vol. 13. Nº 6. USA. pp. 618-635.
- FREEMAN, R. EDWARD (1983). **Strategic management. A stakeholder approach**. *Advances in Strategic Management*. Canada. pp. 31-60.
- GIOIA, DENNIS Y JAMES THOMAS (1996). **Identity, image and issue interpretation: sense-making during strategic change in academia**. *Administrative Science Quarterly*. Vol. 41. Nº 3. Septiembre. USA. pp. 370-403.
- GIOIA, DENNIS; MAJKEN SCHULTZ Y KEVIN CORLEY (2000). **Organization identity, image and adaptive instability**. *The Academy of Management Review*. Vol. 25. Nº 1. USA. pp. 63-81.
- GONZÁLEZ, J.; M. HERNÁNDEZ Y T.O RODRÍGUEZ (2000). **Contribución del tamaño y el sector en la explicación de la rentabilidad empresarial**. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. 39. Nº 106. España. pp. 903-930.

- HATCH, MARY Y MAJKEN SCHULTZ (2002). **The dynamics of organizational identity.** *Human Relations*. Vol. 55. N°8. United Kingdom. pp.989-1018.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) (2001). **Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements.** Technical Summary. Australia.
- JEANTET, THIERRY (2003). **La Economía Social Europea o la Tentación de la Democracia en Todas las Cosas.** 2ª Edición. CIRIEC. Barcelona. España.
- KAPLAN, STEVE Y ANTOINETTE SCHOAR (2005). **Private equity performance: returns, persistence and capital flows.** *The Journal of Finance*. Vol. LX. N° 4. USA. pp. 1791-1823.
- LEVIN, RICHARD; DAVID RUBIN; MIGUEL BALDERAS; JUAN DEL VALLE Y RAÚL GÓMEZ (2004). **Estadística para Administración y Economía.** Pearson-Prentice Hall. México.
- LOHR, SHARON (2000). **Muestreo. Diseño y Análisis.** Internacional Thomson Editores. México.
- MONZÓN, JOSÉ (2006). **Economía social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector.** *CIRIEC. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N° 56. España. pp. 9-24.
- NAMAKFOROOSH, MOHAMMAD (2006). **Metodología de la Investigación.** 2ª Edición. Limusa. México.
- PRATT, MICHAEL G. (1998). **To be or not to be: Central Questions in organizational identification.** In Whetten D.A., & Godfrey P.C. (Eds.) (1998). **Identity in Organizations: Building theory through conversation.** Thousand Oaks. Sage. CA. pp.171- 207.
- PRATT, MICHAEL Y PETER FOREMAN (2000). **Classifying managerial response to multiple organizational identities.** *The Academy of Management Review*. Vol. 20. N° 1. USA. pp. 18-42.
- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA (1999). Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial N° 36860 del 30 de diciembre. Venezuela.
- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA (2006). Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro Similares. Gaceta Oficial N° 380477 del 12 de julio. Venezuela.
- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA (2007). Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social 2007-2013. Decreto con Fuerza de Ley de Planificación. Venezuela.
- RODRÍGUEZ, GREGORIO (2002). **Economía social y estado de bienestar.** En BAREA, JOSÉ (Director) 2000. **La Economía Social en España.** CIRIEC. Primera Valencia. España. pp. 435-458.
- RUIZ, JOSÉ (2000). **El Sector no Lucra-**

tivo en España. Fundación BBV. Bilbao. España.

SCOTT, SUSANNE Y VICKI LANE (2000). **A stakeholder approach to organizational identity.** *The Academy of Management Review.* Vol. 25, Nº 1. USA. pp. 49-62.

SUPERINTENDENCIA DE CAJAS DE AHORRO (2005). Directorio de Cajas de Ahorro al 31-10-05. Venezuela.

TEIXIDÓ, SOLEDAD Y REJNALINA CHAVARRI (2001). **Inversión social: algo más que un concepto, algo más que la responsabilidad de un solo sector.** *Revista Filantropía y Responsabilidad Social en Chile.* Nº 6. Chile.