

EMPRESA SOCIAL Y SECTOR GERIÁTRICO EN ESPAÑA: INTERACCIÓN ENTRE PERFORMANCE ECONÓMICA Y SOCIAL

**XIX Congreso Internacional de Investigadores en
Economía Social y Cooperativa**

El papel de la Economía Social en un escenario de crisis e incertidumbre

**Ana Cadima
Fermín Lizárraga
Francisco López-Arceiz
Santiago Sánchez**



RESUMEN

Las últimas décadas han traído claras evidencias del envejecimiento de la población en todo el mundo. En la Unión Europea se espera que la proporción de personas mayores de 65 años aumente del 20% en 2020 al 30% en 2070 (Comisión Europea, 2021). Bajo este escenario existe un incremento en la demanda de proveedores de servicios que cuidan de los mayores, entre los que se encuentran las residencias geriátricas. Dado que estas entidades se centran principalmente en la prestación de servicios de calidad a las personas mayores y, al mismo tiempo, perciben una tarifa por dichos servicios, pueden identificarse como empresas sociales. Sin embargo, como mencionan Defourny y Nyssens (2010) no todas las empresas sociales son iguales, por lo que existen diferentes modelos de empresa social. Estos diversos modelos también están presentes cuando se analiza el sector de las residencias en España, aunque el modelo de *social business* es el más extendido. Bajo este modelo, los proveedores del servicio tienen como objetivo la creación de un "blended value", en un esfuerzo por equilibrar e integrar mejor los fines económicos y sociales. Sin embargo, estas empresas podrían tener estructuras de gobierno particulares que no protegen ni priorizan la misión social.

Palabras clave: Residencias geriátricas, Empresa social, Dimensión de gobierno.

1. INTRODUCCIÓN

En la Unión Europea, se espera un notable envejecimiento poblacional en los próximos años, esperando que la proporción de personas mayores de 65 años aumente del 20% en 2020 al 30% en 2070 (Comisión Europea, 2021). Aunque las personas mayores posiblemente optarían por evitar cuidados a través de servicios geriátricos tanto como fuera posible, la experiencia muestra que en muchos casos terminarán buscando la ayuda y cuidados de otras personas con la llegada de los problemas y enfermedades propias de edades avanzadas. Bajo este escenario, se prevé un incremento en la demanda de proveedores de servicios que cuidan de los mayores, entre los que se encuentran las residencias geriátricas. Estas entidades se centran principalmente en la prestación de servicios de calidad a las personas mayores y, al mismo tiempo, perciben una tarifa por dichos servicios. Esta dualidad social y económica, hace que estas entidades puedan identificarse como empresas sociales. Sin embargo, como mencionan Defourny, Nyssens (2010) y Grassl (2012) no todas las empresas sociales son iguales, por lo que podrían coexistir diferentes modelos de empresa social dentro del sector geriátrico.

A pesar de la existencia de diversos modelos, el denominado como *social business* destaca por ser el más extendido en el ámbito español. De hecho, el 58% del sector español de residencias geriátricas está cubierto por proveedores privados con ánimo de lucro (Comisión Europea, 2021). Este tipo de proveedores tendrían como objetivo la creación de un "blended value", en un esfuerzo por equilibrar e integrar mejor los fines económicos y sociales (Emerson, 2006; Defourny y Nyssens, 2012). Sin embargo, estas organizaciones podrían tener estructuras de gobierno particulares que podrían no estar plenamente alineadas con su misión social. Este estudio ha identificado un importante gap en la literatura previa, dado que sí bien existen estudios que describen y profundizan en las diferentes dimensiones de las empresas sociales (Weerawardena y Mort, 2006; Galera y Borzaga, 2009; Defourny y Nyssens

2012; Salamon y Sokolowski 2016), no se ha analizado hasta la fecha la influencia de la dimensión de gobierno de las empresas sociales en sus dimensiones económica y social.

El objetivo de este estudio es analizar si la dimensión de gobierno propia del modelo *social business* presente en el sector geriátrico español influye en los resultados económicos y sociales. Para dar respuesta al objetivo del trabajo, se ha accedido a una muestra formada por 1,978 organizaciones del sector geriátrico en España, cubriendo el 80% de los ingresos del sector. Aplicando modelos de regresión lineal, se evidencia que algunas entidades bajo este modelo adoptan complejas estructuras de gobierno que pueden desviar a la organización de su objetivo social a costa de obtener mayores niveles de rendimiento económico. Así, la dimensión de gobierno propia influiría en las dimensiones social y económica, priorizando el beneficio económico de la entidad sobre la prestación de servicios de calidad a las personas mayores. No obstante, es importante destacar que ésta no es una característica general del sector geriátrico, sino que es una consecuencia de la configuración de algunas residencias en España. Este estudio pone, además de manifiesto, cómo el modelo *social business* de empresa social puede dar lugar a diferentes estructuras de gobierno, que podrían afectar al rendimiento económico y al objetivo de interés general en estas organizaciones. A la vez, este estudio logra describir la estructura de gobierno de algunas empresas sociales en las que se está concentrando el sector geriátrico en España y los efectos que ello podría conllevar, realizando una aportación que podría ser el punto de partida para un análisis más profundo y necesario del sector.

El presente estudio se organiza de la siguiente manera. La siguiente sección presenta la revisión de la literatura y las hipótesis de trabajo. La sección 3 describe la muestra, las principales variables y las técnicas estadísticas para contrastar las hipótesis propuestas. La sección 4 muestra los resultados, mientras que la sección final discute los resultados y destaca las principales conclusiones.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA E HIPÓTESIS DE TRABAJO

Las residencias geriátricas son establecimientos destinados al alojamiento temporal o permanente, con servicios y programas de intervención adecuados a las necesidades de las personas objeto de atención, dirigidas a la consecución de una mejor calidad de vida y a la promoción de su autonomía personal (IMSERSO, 2023).

Estas entidades tienen un fin social, centrándose en la prestación de servicios de calidad a las personas mayores. Al mismo tiempo, las residencias perciben una tarifa por dichos servicios. Esta dualidad, económica y social, hace que las organizaciones del sector geriátrico puedan identificarse como empresas sociales.

La reciente propuesta de Estatuto de las empresas sociales y solidarias define a estas entidades como operadores de la economía social cuyo objetivo primordial es lograr un objetivo social a través de organizaciones financieramente viables (Parlamento Europeo, 2018). Las residencias, como empresas sociales, pueden involucrar actividades comerciales como medio para generar valor social. De ahí que se puede distinguir la presencia de lógicas comerciales y sociales detrás de estas organizaciones. Estas lógicas institucionales se refieren a los principios generales de cómo funciona esencialmente una institución u organización (Greenwood et al, 2017) y cómo las normas, los valores subyacentes y las creencias impulsan su

comportamiento (Fitzgerald, 2018). Defourny y Nyssens (2017) muestran cómo las lógicas institucionales influyen en el surgimiento de diferentes modelos de empresas sociales. Por tanto, en función de los intereses promovidos en la organización y la combinación de recursos utilizados¹, estos autores identifican cuatro posibles modelos de empresa social: a) *Entrepreneurial non-profit*, b) *Public-sector social-enterprise*, c) *Social cooperative* y, d) *Social-business*. Todos estos modelos se basan en las tres dimensiones (social, económica y de gobierno) identificadas como clave por la red EMES y adoptadas por la Comisión Europea (2020) como elementos nucleares de la definición de empresa social.

La asociación científica EMES² European Research Network desarrolló un enfoque común para el estudio de las empresas sociales en Europa a través de la identificación de una taxonomía capaz de sobrepasar las diferencias nacionales (Borzaga y Defourny, 2001). Dicho enfoque describe un ideal de empresa social basado en nueve indicadores, dando un escenario de empresa social que permite situar la posición de las entidades en relación con un punto de referencia. Estos indicadores se agrupan en tres dimensiones que resaltan tipos de propiedad específicos para el tipo ideal de empresa social propuesto por EMES (Defourny y Nyssens, 2012):

- a) La dimensión social considera que las empresas sociales persiguen un objetivo social explícito, con el fin de beneficiar a toda la sociedad o a partes interesadas específicas. Como mencionan Defourny y Nyssens (2010; 2021) las empresas sociales ponen mayor énfasis en la contribución al bien común.
- b) La dimensión económica implica la realización de actividades económicas estables y continuas. Galera y Borzaga (2009) afirman que las empresas sociales se gestionan de forma empresarial. Como tal, implican una actividad comercial con limitaciones, tanto en relación a los sectores como a las actividades elegibles para cumplir con el compromiso de la empresa social.
- c) La dimensión de gobierno implica una estructura singular de propiedad, donde se incluye la participación de los diferentes grupos de interés (accionistas, trabajadores, voluntarios, donantes) en los procesos de toma de decisiones bajo una gestión democrática. Según Pestoff y Hulgard (2016) esta última dimensión se refiere a la naturaleza participativa de involucrar a las principales partes afectadas por las actividades de las empresas sociales, y el ejercicio de la toma de decisiones democrática, basada en la idea de un miembro/un voto, en lugar de la propiedad del capital. Otra característica considerada en esta dimensión es la distribución limitada de beneficios para garantizar la primacía de la misión social (Defourny y Nyssens, 2010).

Los diferentes modelos de empresa social desarrollan cada una de estas dimensiones de forma diferente. No obstante, la dimensión de gobierno se considera uno de los aspectos críticos en el sector geriátrico. En este sentido, Genet et al (2012) mencionan que existen diferentes tipos de residencias de mayores en los países europeos en función de su estructura de propiedad y fuente de financiación, elementos clave asociados a esta dimensión. En relación con la propiedad, existen organizaciones públicas como también proveedores privados que pueden surgir con nuevas formas jurídicas que reconozcan el compromiso social de las empresas sociales, pero también a partir de formas jurídicas convencionales. En referencia a la

¹ Defourny y Nyssen (2017) consideran que hay tres grandes motores o "principios de interés" distintos que pueden encontrarse en la economía general: El interés del capital (IC), el interés mutuo (IM) y el interés general (IG). Asimismo, los recursos de las empresas proceden de diversas combinaciones de tipos de recursos (ingresos de mercado, subvenciones públicas, recursos filantrópicos).

² Emergence des Entreprises Sociales in Europe.

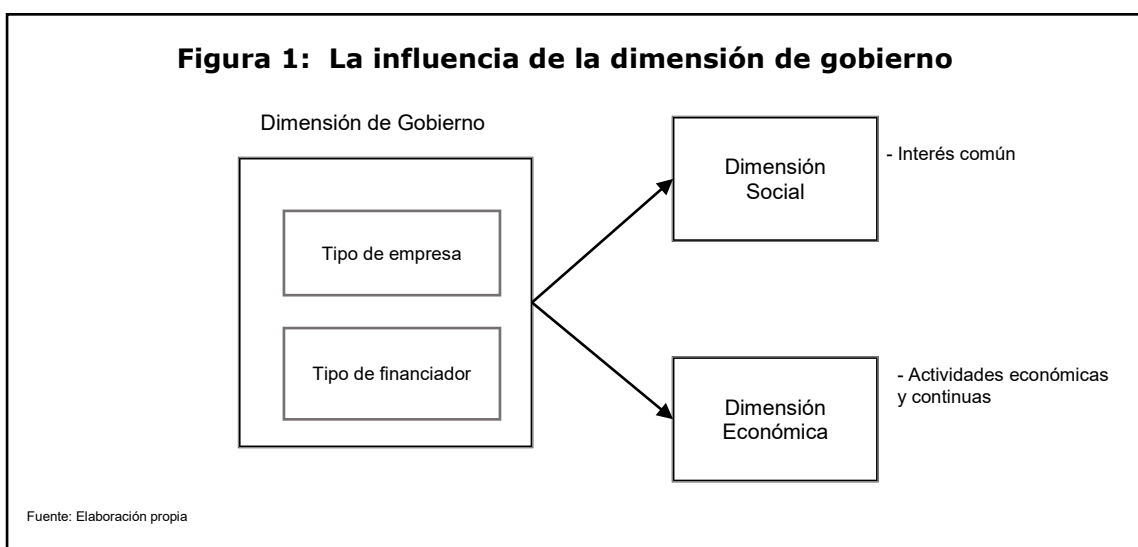
fuelle de financiación, ésta determinará el nivel de dependencia financiera de la entidad en relación con los financiadores públicos. Este estudio se centra en las residencias de mayores privadas, con estructura empresarial, ánimo de lucro y financieramente independientes (modelo *social business*). Estas organizaciones podrían adoptar estructuras corporativas complejas.

Si bien existen estudios que describen y profundizan en las diferentes dimensiones de las empresas sociales descritos anteriormente (Weerawardena y Mort, 2006; Galera y Borzaga, 2009; Defourny y Nyssens 2012; Salamon y Sokolowski 2016), no se ha analizado la influencia de la dimensión de gobierno de las empresas sociales en sus dimensiones económica y social. Para analizar esta interacción, se propone las siguientes hipótesis de trabajo:

H₁: La dimensión económica está influenciada por la dimensión de gobierno que caracteriza al modelo *social business*.

H₂: La dimensión social está influenciada por la dimensión de gobierno que caracteriza al modelo *social business*.

La influencia de la dimensión de gobierno en la dimensión social y económica puede representarse en la Figura 1.



3. METODOLOGÍA

3.1 Población Y Muestra

El presente estudio se contextualiza en el sector de residencias geriátricas en España, uno de los países con la mayor proporción de proveedores privados con ánimo de lucro en la atención residencial en la Unión Europea (Comisión Europea, 2021). Este sector presenta en el ámbito español una tendencia hacia la concentración en grandes empresas, especialmente cadenas corporativas (CBRE, 2018). Debido a la insuficiente oferta de plazas de atención residencial y al creciente envejecimiento de la población española, se prevé una necesidad de cuidados de larga duración a medio y largo plazo. Por tanto, cabe suponer que el sector español de residencias seguirá siendo un mercado atractivo y de alto potencial (Comisión Europea, 2021). Estas particularidades justifican el estudio de las residencias geriátricas en España.

La población de residencias para personas mayores en este país durante 2020 se situó en 5,556, con un total de 384,251 plazas³, de las cuales el 73% corresponden a plazas en residencias privadas y el 27% a plazas públicas⁴. Este estudio se centra en el análisis de aquellas entidades que adoptan el modelo *social business* de empresa social. Es posible observar cómo estas entidades pueden desarrollar su actividad bajo tres niveles organizativos: a) empresa matriz del sector de residencias geriátricas (nivel uno), b) sociedades mercantiles participadas por la empresa matriz (nivel dos) y, c) residencias geriátricas pertenecientes a las sociedades mercantiles (nivel tres). En algunos casos, la residencia sólo pertenecerá al nivel tres, mientras que en otros casos las empresas desarrollarán estructuras complejas repartidas entre los tres niveles.

Para dar respuesta a las hipótesis propuestas, se ha accedido a una muestra compuesta por 1,978 empresas pertenecientes al segundo nivel establecidas en España para el período 2014-2021. Para contrastar las hipótesis se crearon dos grupos de análisis: a) Aquellas entidades que adoptan estructuras complejas con presencia en los tres niveles y trabajan bajo el modelo *social business* de empresa social (grupo Big 13) y, b) Aquellas organizaciones que representan el resto de modelos de empresa social (grupo General). La Tabla 1 muestra la composición de la muestra en 2020 y las principales características de las organizaciones estudiadas agrupadas en el nivel dos.

Tabla 1.
Composición de la muestra

CARACTERÍSTICAS	NÚMERO	PORCENTAJE
Modelo		
Modelo <i>Social Business</i> (Grupo Big 13)	13	0.89%
Resto de modelos de Empresa Social (Grupo General)	1,441	99.11%
Número de empleados		
Micro (0<n<10)	240	16,51%
Pyme (10≤n<50)	919	63,20%
Grande (n≥50)	253	17,40%
Datos no disponibles	42	2,89%
Activos		
Micro (0<n<1,000,000)	908	62.45%
Pyme (1,000.000≤n<4,000,000)	390	26.82%
Grande (n≥4,000,000)	156	10.73%
Ventas		
Micro (0<n<2,000,000)	1,231	84.66%
Pyme (2,000.000≤n<8,000,000)	177	12.17%
Grande (n≥8,000,000)	46	3.16%
TOTAL	1,454	100.00%

Datos 2020.

En la tabla anterior, se observa que aproximadamente el 1% representan empresas comerciales con estructuras complejas bajo el modelo de *social business* (grupo Big 13) y el resto forman parte de los otros modelos de empresa social (grupo General).

³ Incluyen todo tipo de alojamientos colectivos, como pisos tutelados o centros psico geriátricos, y no sólo residencias. El sector privado incluye empresas con ánimo de lucro y otras entidades como fundaciones, asociaciones y cooperativas.

⁴ Datos de Envejecimiento en red, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (2020).

En términos generales, las residencias geriátricas tienen un tamaño reducido tanto en número de trabajadores como en activos totales.

Las principales fuentes de información fueron la base de datos Sabi⁵ y los estados financieros de las entidades (individuales-segundo nivel). A partir de estos datos, se pudo obtener los valores de determinadas variables a nivel 1, como una agregación de los valores a nivel 2. Además, se ha obtenido información individual de las residencias (tercer nivel) de los medios de comunicación o portales de transparencia de cada comunidad autónomas. En consecuencia, se ha obtenido información para los tres niveles que caracterizan a la población de residencias geriátricas en España.

3.2 Variables

3.2.1. Dimensión Económica

La dimensión económica implica la realización de actividades económicas estables y continuadas (Comisión Europea, 2020). Para representar esta dimensión, se ha elegido dos variables, la rentabilidad económica y los gastos de personal. La rentabilidad económica (ROA) considera la rentabilidad obtenida por la empresa relacionando el beneficio antes de intereses e impuestos con los activos (recursos) que posee (Ross, 2000). Como indicador de base contable, capta la eficiencia interna de la empresa (Cochran y Wood 1984; Ortas 2011), factor directo que refleja la estabilidad de la actividad económica. Por otro lado, los gastos personales representan los recursos humanos y el esfuerzo que las residencias de mayores dedican a la prestación del servicio, siendo un factor clave en este sector (Bowblis 2011; Harrington et al. 2007; Mukamel et al. 2012; Park & Stearns 2009). Así, además de ser un recurso importante en el sector y un indicador de la calidad de los servicios, es también un proxy de la continuidad de la actividad económica. Para posibilitar la comparación de esta variable entre los grupos analizados y evitar el efecto del tamaño, se relativizaron los gastos de personal en función de los ingresos (Marcuello y Salas, 2001). Ambas variables se extrajeron para cada una de las empresas que forman parte del sector (nivel dos).

3.2.2. Dimensión Social

La dimensión social considera que las organizaciones bajo el modelo de empresa social persiguen un objetivo social explícito, con el fin de beneficiar a toda la sociedad o a grupos de interés específicos (Comisión Europea, 2020). La misión de las empresas sociales es crear un impacto relacionado con la misión de grupos de interés más amplios, más allá de aumentar el valor financiero para un grupo de accionistas (Dees, 1998; Nicholls, 2006). Las empresas sociales tienden a centrarse en necesidades sociales inmediatas con una escala y un alcance limitado a nivel local y de profundización (Ng et al, 2020). En el caso de las residencias geriátricas, su principal objetivo es prestar un servicio de calidad a las personas mayores, aumentando su esperanza de vida. Por este motivo, se tomó el número de personas fallecidas en residencias como proxy de la dimensión social. Recientemente, Baker et al (2020) indican que, como consecuencia de la pandemia de COVID-19, algunas deficiencias en las residencias para mayores podrían provocar un incremento en el

⁵ Sabi contiene información sobre empresas en España y Portugal. Puede utilizarse para investigar empresas individuales, buscar empresas con perfiles específicos y para análisis, cubriendo respectivamente 2.600.000 y 800.000 empresas españolas y portuguesas.

número de fallecidos. Esta situación provocó que la información sobre el número de muertes estuviera disponible públicamente en algunos países como es el caso de España⁶. Esta información fue remitida por todos los centros asistenciales (nivel tres).

Una vez obtenida la información a este nivel, se relacionó el número de fallecidos con las empresas matrices. Para posibilitar la comparación de esta variable entre los grupos analizados y evitar el efecto del tamaño, se relativizó el número de fallecidos en función del número de plazas (Marcuello y Salas, 2001).

3.2.3 Dimensión De Gobierno

La Comisión Europea (2020) define la dimensión de gobierno de la empresa social como la participación de diversas partes interesadas en los procesos de toma de decisiones bajo una gestión democrática. Esta dimensión también contempla la restricción de la distribución de beneficios, vista como un medio para evitar comportamientos puramente maximizadores de beneficios (Defourny y Nyssens, 2017). Teniendo en cuenta esta dimensión, Defourny y Nyssens (2010) distinguen cuatro modelos de empresa social: *entrepreneurial non-profit*, *public-sector social-enterprise*, *social cooperative* y *social-business*.

Este estudio se centra en el modelo *social business* cuyo objetivo es la creación de un "blended value" en un esfuerzo por equilibrar e integrar mejor los fines económicos y sociales. La diferencia entre este modelo y los demás se basa en las estructuras corporativas que pueden tener y el tipo de transacciones que realizan. La estructura corporativa se refiere a los niveles de propiedad y las transacciones están relacionadas con el servicio prestado a las personas mayores, recibiendo una retribución por dicho servicio (Harrington, 2013). Bajo este modelo, algunas residencias de mayores pueden formar parte de estructuras corporativas que combinan filiales operativas, empresas participadas o sociedades de cartera en un mismo grupo (niveles 1, 2 y 3), formando una compleja red empresarial de nivel múltiple que se ha representado en la estructura de tres niveles anteriormente mencionada. El aspecto que unifica a estas empresas es el tipo de accionariado y financiación, características que facilitarían la creación de estructuras societarias complejas y la práctica del leakage⁷, como desvío de recursos entre niveles a través de transacciones. En el caso español, el grupo de entidades que adoptan estructuras complejas bajo este modelo estaría representado por el grupo Big 13. Este grupo está formado por trece empresas cuya estructura de gobierno corporativo permitiría la práctica de leakage. Así, para representar el tipo de propiedad de estas empresas sociales como proxy de la dimensión de gobierno se ha utilizado una variable dummy con valor 1 para las entidades que toman estructuras complejas bajo el modelo *social business* (grupo Big 13) y 0 para las demás (grupo General).

⁶ En referencia al número de fallecidos, se utilizaron los datos disponibles a Agosto 2020. Dichos datos fueron utilizados para comparar lo ocurrido en las empresas pertenecientes al grupo Big 13 y el grupo General.

⁷ El término 'Leakage' se refiere en el ámbito anglosajón a la desviación de recursos. Puede hacerse a través de transacciones como gastos de alquiler, gastos financieros, asesoramiento o servicios relacionados con la gestión de residencias. Las tarifas cobradas por estos servicios podrían ser más altas que los precios del mercado.

3.2.4 Variables De Control

Se consideraron cinco variables de control que repercuten en los resultados de las residencias: a) efecto COVID19, b) financiador, c) apalancamiento financiero, d) nivel de solvencia, e) sanciones por residencia y f) zona.

El efecto COVID19 se ha introducido como una variable dummy que diferencia los años previos a la pandemia de aquellos en los que se convivió con la misma. Dicha variable toma el valor de 1 para los años 2020 a 2021 y 0 para el resto. Según el Centro Superior de Investigaciones Científicas (CSIC,2020), España fue uno de los países desarrollados más afectados por el virus y uno de los que mostró peores resultados en relación con el número de fallecidos en residencias de personas mayores.

El financiador está representado por la proporción de plazas concertadas sobre el total de plazas. En un contexto en el que la financiación pública dirigida al sector es limitada, una de las estrategias de las administraciones ha sido expandir los servicios públicos mediante la creación de mercados que atraigan capital privado de forma que se pueda externalizar la gestión de algunos servicios públicos (Palomera, 2020). Esta externalización del servicio implica el establecimiento de un precio de transferencia a las entidades privadas en compensación por el servicio público prestado.

Las sanciones por residencia representan el número de sanciones promedio por residencia impuestas en cada comunidad autónoma durante el periodo 2014 a 2019, periodo previo a la pandemia por COVID-19. La Ley de Dependencia establece las sanciones y medidas disciplinarias en caso de incumplimiento de las normativas y regulaciones que rigen el funcionamiento de las residencias geriátricas, protegen el bienestar y la seguridad de las personas mayores que viven en ellas. Si bien la gravedad de las sanciones dependerá de la naturaleza y la gravedad del incumplimiento, tal como menciona Rico (2021) las sanciones establecidas en la normativa no se aplican en su totalidad.

El apalancamiento financiero representa la proporción de deuda que tiene una empresa en relación con el patrimonio neto del que dispone y el nivel de solvencia la proporción de la deuda en relación a sus activos totales. Las residencias geriátricas en España constituyen un sector caracterizado por la existencia de inversiones temporales, donde las propias residencias son a menudo revendidas en plazos inferiores a cinco años con las máximas plusvalías posibles, y donde las adquisiciones las ejecutan con fuertes operaciones de endeudamiento (Rico 2021). De ahí, la inclusión de estas variables de control.

Por último, se ha incluido la variable zona para representar la ubicación en la que se encuentra la residencia, tomando el valor de 1 para las zonas urbanas y 0 para rural.

Existen algunas diferencias en la localización de los distintos tipos de residencias, siendo más probable encontrar residencias privadas en zonas urbanas acomodadas donde la demanda es mayor (Molinuevo et al., 2017).

4. TÉCNICAS ESTADÍSTICAS

En primer lugar, se han analizado los estadísticos descriptivos del nivel de activos, número de empleados, nivel de ventas, gastos de personal y margen neto,

diferenciando las empresas con estructuras complejas bajo el modelo *social business* (grupo Big 13) de las demás organizaciones de este sector (grupo General). Tras este análisis, se ha realizado una prueba t de Student para comprobar la igualdad de medias entre los dos grupos estudiados. En particular, se considera la rentabilidad sobre activos (ROA) y los gastos de personal, y el número de residentes fallecidos.

Para examinar las dos hipótesis de trabajo, se han especificado dos modelos de regresión lineal. Con este análisis, se relacionan las variables endógenas (dimensión económica y dimensión social) con la variable exógena relativa a la dimensión de gobierno. Los modelos lineales se estimaron mediante las ecuaciones [1-2]:

$$DE_i = \beta_0 + \beta_1 SBDimGob + \beta_2 controles + \varepsilon_i \quad [1]$$

$$DS_i = \beta_0 + \beta_1 SBDimGob + \beta_2 controles + \varepsilon_i \quad [2]$$

Las variables dependientes DE_i y DS_i representan la dimensión económica y la dimensión social, respectivamente. La variable independiente SBDimGob representa la dimensión de gobierno que caracteriza al modelo *social business* propio del grupo Big13. Por último, se utilizaron como variables de control el efecto COVID19, financiador, apalancamiento financiero, nivel de solvencia, número de sanciones y la zona.

Los parámetros se estimaron mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios. Además, en este modelo se han incorporado como medidas de bondad del ajuste: a) el coeficiente R-cuadrado, para determinar si las variables independientes elegidas pueden utilizarse para predecir las variables representativas de la dimensión económica y social; b) el valor p asociado al estadístico F. Este valor p muestra si el modelo de regresión global es significativo. Para ello se utiliza el nivel de significación de 0.05. Además, se ha analizado el valor p asociado a cada uno de los parámetros estimados. Esta prueba evalúa si cada variable independiente es significativa en el modelo. Todos los resultados estadísticos se estimaron utilizando el programa Stata 16.0.

5. RESULTADOS

Se presenta en la tabla 2, las estadísticas descriptivas de los grupos de la muestra, considerando los valores de la media, desviación estándar y contrastes de medias.

Tabla 2.
Estadísticos descriptivos y Contraste de medias

Panel A						
VARIABLES	Grupo Big 13 (SB)		Grupo General (Otros modelos)		Contraste de medias	
	Media	Desviación Estándar	Media	Desviación Estándar	t	p
Activos	248,735.00	179,084.90	17,131.99	32,924.47	-1.4e+02	0.0000
Inmovilizado Material	104,938.70	71,831.06	8,484.74	19,061.73	-1.4e+02	0.0000
Inmovilizado Inmaterial	50,794.42	49,046.15	3.272,88	8,212,68	-81.3261	0.0000
Número de empleados	6,285.00	5,167.00	338.00	536.00	-1.3e+02	0.0000
Ventas	202,119.70	153,746.90	12,267.78	19,245.71	-1.4e+02	0.0000
Gastos de personal	123,868.70	97,866.39	7,905.29	12,438.92	-1.3e+02	0.0000
Resultado del Ejercicio	9,708.79	11681.22	612.71	2,400.85	-84.0862	0.0000

Panel B						
VARIABLES	Grupo Big 13 (SB)		Grupo General (Otros modelos)		Contraste de medias	
	Media	Desviación Estándar	Media	Desviación Estándar	t	p
ROA	0.0655	0.0478	0.0754	0.0921	8.4150	0.0000
Ratio Gastos de personal	0.6040	0.0663	0.6133	0.1075	6.6087	0.0000
Ratio Número de fallecidos	0.1022	0.0816	0.0477	0.0816	-7.5967	0.0000

* Todas las variables (excepto el número de empleados) están expresados en miles de euros.

En el panel A se puede evidenciar a partir del nivel de activos y del número de empleados que las empresas que adoptan estructuras complejas y siguen el modelo de *social business* (grupo Big 13) son, en promedio, mucho más grandes que el resto (grupo General). Este hecho también se refleja en el nivel de ventas. Además, aunque el grupo Big13 realiza una mayor inversión en activos (248.73 millones frente a 17.13 millones), se aprecia que la proporción de inmovilizado material es inferior a la del resto del sector, por lo que parte de su infraestructura podría estar alquilada.

Además, su mayor proporción de inmovilizado inmaterial podría reflejar las operaciones de adquisición que realizan y la formación de estructuras de propiedad complejas. En cuanto a los gastos de personal, las empresas del grupo Big13 destinarían más recursos. Sin embargo, si se compara la proporción de gastos de personal en relación a las ventas, el porcentaje es inferior en el grupo Big 13. Del mismo modo, aparentemente el grupo Big13 genera un mayor beneficio (9.7 millones frente a 0.6 millones), pero relacionando este valor con el nivel de ventas, el grupo Big 13 tiene un margen menor. Esta evidencia preliminar revelaría que las empresas que adoptan estas estructuras complejas difieren en su estructura económica y financiera del resto del sector.

Analizando los contrastes de medias de las variables de la dimensión económica en el panel B, se observa que la rentabilidad económica del grupo Big 13 (*social business*) es, en media, inferior a la del grupo General (6.55% frente a 7.54%,

respectivamente). Dicha diferencia es estadísticamente significativa al 5%. En el caso de los gastos de personal se ha obtenido un resultado similar. El ratio de gastos de personal en el grupo Big 13 es, en media, inferior y dicha diferencia es estadísticamente significativa al 5%. Comparando el ratio de número de fallecidos, en el grupo Big 13 es superior al del grupo General (otros modelos de empresa social), existiendo una diferencia estadísticamente significativa. Por lo tanto, se observan diferencias en todas las variables que definen las dimensiones económica y social. No obstante, es necesario ser prudente en la interpretación de estos ratios dadas las desviaciones típicas observadas en la mayoría de las variables estudiadas.

La tabla 3 muestra los resultados correspondientes a los modelos de regresión lineal especificados para aproximar las relaciones de dependencia entre las variables. Esta tabla muestra nueve modelos que relacionan las variables de las dimensiones económica y social con la dimensión de gobierno que caracteriza a las empresas que han creado estructuras complejas bajo el modelo de *social business*. Los primeros seis modelos consideran la rentabilidad económica y los gastos de personal como proxys de la dimensión económica, mientras que los últimos tres introducen el ratio de fallecidos (dimensión social).

Tabla 3
Modelos – Análisis de regresión

Variable Dependiente	Variables Independientes			Otras variables de control	Prob-F	R ²
	grupo	financiador	grupoxfinanciador			
Dimensión Económica						
ROA (1)	.0164*** (.0015)			SI	0.0000	.3941
ROA (2)		.0401*** (.002)		SI	0.0000	.4024
ROA (3)			-.0347*** (.003)	SI	0.0000	.3944
Gastos Personal (4)	.0445*** (.0036)			SI	0.0000	.8969
Gastos Personal (5)		.1986*** (.0047)		SI	0.0000	.9049
Gastos Personal (6)			-.0799*** (.0073)	SI	0.0000	.8967
Dimensión Social						
N fallecidos (7)	.04*** (.009)			SI	0.0000	.3265
N fallecidos (8)		.0037 (.0062)		SI	0.0000	.3172
N fallecidos (9)			.0607*** (.0153)	SI	0.0000	.3245

Errores estándares en paréntesis.

**** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$*

En la regresión 1 se observa que las empresas que adoptan estructuras complejas bajo el modelo de *social business* (grupo Big13) muestran en media una menor rentabilidad económica que el resto de las entidades del sector (grupo General). Sin embargo, una mayor financiación pública (proporción de plazas concertadas-variable financiador-) hace que su rentabilidad sea mayor (regresión 2 y 3). Analizando el ratio de gastos de personal se observa una relación similar. Aunque el grupo Big 13 podría estar destinando mayores recursos que el grupo General (regresión 4 a 6), se desconoce cómo se distribuye este gasto entre el total de empleados en estas empresas. En el caso de la dimensión social, el ratio de fallecidos en el grupo Big 13 es mayor que en el grupo General (regresión 7 a 9). Este resultado mostraría que los outcomes de las empresas que adoptan estructuras complejas bajo el modelo de *social business* (grupo Big 13) son inferiores a los del grupo General. En consecuencia, los resultados evidencian que las residencias geriátricas que tienen estructuras corporativas multinivel bajo el modelo de *social business* estarían priorizando el beneficio económico para la entidad sobre la dimensión social del

negocio. Por tanto, no se pueden rechazar las hipótesis propuestas en este estudio ya que tanto la dimensión económica como la dimensión social están influenciadas por la dimensión de gobierno que caracteriza a algunas organizaciones que trabajan bajo el modelo *social business* de empresa social.

6. CONCLUSIONES

En este estudio, se ha analizado la influencia de la dimensión de gobierno que caracteriza al modelo *social business* de algunas residencias geriátricas en España sobre sus resultados económicos y sociales. Bajo este modelo, los proveedores del servicio tienen como objetivo la creación de un "blended value", en un esfuerzo por equilibrar e integrar mejor los fines económicos y sociales (Emerson, 2006; Defourny y Nyssens, 2012). Los resultados obtenidos muestran que algunas entidades bajo este modelo adoptan complejas estructuras de gobierno que pueden desviar a la organización de su objetivo social a costa de obtener mayores niveles de rendimiento económico. Así, el modelo *social business* de empresa social puede dar lugar a diferentes estructuras de gobierno, que podrían afectar al rendimiento económico y al objetivo de interés general en estas organizaciones. El hecho de que las empresas del grupo Big13 obtengan una mayor rentabilidad económica y resultados modestos a nivel social debería ser una señal de alarma para las autoridades. Dado que este grupo de empresas se ha ido concentrando en el sector y existe una tendencia a que siga haciéndolo, sus prácticas negativas podrían extenderse a otras entidades que desarrollan su actividad en este ámbito. Esto provocaría que las empresas del sector se alejaran cada vez más de este objetivo social que es la atención a las personas mayores con los estándares de calidad requeridos, aspecto relevante al tratarse de entidades que prestan un servicio de gran importancia social.

Como principales limitaciones de este trabajo, es necesario poner de manifiesto que una de las mayores dificultades encontradas ha sido la existencia y disponibilidad de datos a diferentes niveles de detalle (niveles 1 a 3). Las autoridades deberían garantizar la disponibilidad de información tanto cuantitativa como cualitativa (calidad del servicio prestado) para todos los niveles de las residencias ubicadas en territorio español, más aún cuando se trata de un sector que representa un servicio de gran importancia social. Asimismo, mientras que las empresas sociales pueden adoptar la forma jurídica de sociedad mercantil, las empresas deberían supeditarse al cumplimiento de determinados requisitos y condiciones para resolver las posibles contradicciones entre la forma jurídica y el modelo de empresa social. En este sentido, sería necesario profundizar en la conceptualización de la empresa social dado que definiciones muy amplias podrían lugar a que se incluyan legalmente como empresas sociales a entidades que distan en esencia de este modelo de comportamiento.

REFERENCIAS

- Abellán, A., Aceituno, M.; Ramiro, D., & Castillo, A., (2021). "Estadísticas sobre residencias: distribución de centros y plazas residenciales por provincia. Datos de septiembre de 2020". Madrid, Informes Envejecimiento en red nº 27, 1-24.
- Baker, A., Haslam, C., Leaver, A., Murphy, R., Seabrooke, L., Stausholm, S., & Wigan, D. (2020). Against hollow firms: repurposing the corporation for a more resilient economy.
- Borzaga, C., & Defourny, J. (Eds.). (2001). The emergence of social enterprises. London: Routledge
- Bowblis, J. R. (2011). Staffing ratios and quality: An analysis of minimum direct care staffing requirements for nursing homes. *Health services research*, 46(5), 1495-1516.
- CBRE (2018). Residencias para la Tercera Edad. Teaser de mercado, Q4 2018.
- Dees, J. G. (1998). The meaning of social entrepreneurship. Centre for the Advancement of Social Entrepreneurship, Fuqua School of Business, Duke University, Durham.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences. *Journal of social entrepreneurship*, 1(1), 32-53.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector. *Policy and society*, 29(3), 231-242.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2012). El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (75), 6-34.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2017). Fundamentals for an international typology of social enterprise models. *International Journal of Voluntary and nonprofit organizations*, 28(6), 2469-2497.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2021). Social enterprise in Western Europe: Theory, models and practice.
- Emerson, J. (2006). Moving ahead together: Implications of a blended value framework for the future of social entrepreneurship. *Social Entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change*, 391-406.
- European Parliament (2018). Statute for social and solidarity-based enterprises. Resolution of 5 July 2018 with recommendations to the Commission on a Statute for social and solidarity-based enterprises.
- European Commission (2020). Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report.
- European Commission (2020). Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report | Country report SPAIN
- European Commission (2021). The 2021 Ageing Report. Underlying Assumptions and Projection Methodologies.
- Fitzgerald, T., & Shepherd, D. (2018). Emerging structures for social enterprises within nonprofits: An institutional logics perspective. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 47(3), 474-492.
- Galera, G., & Borzaga, C. (2009). Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. *Social Enterprise Journal*, 5(3), 210-228.

- Genet, N., Boerma, W., Kroneman, M., Hutchinson, A., Saltman, R. B., & World Health Organization. (2012). Home care across Europe: current structure and future challenges.
- Grassl, W. (2012). Business models of social enterprise: A design approach to hybridity. *Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 1(1), 37-60.
- Greenwood, R., Meyer, R. E., Lawrence, T. B., & Oliver, C. (2017). *The Sage handbook of organizational institutionalism*.
- Harrington, C. (2013). Understanding the relationship of nursing home ownership and quality in the United States. *Marketisation in Nordic eldercare*.
- Harrington, C., Jacobsen, F. F., Panos, J., Pollock, A., Sutaria, S., & Szebehely, M. (2017). Marketization in long-term care: a cross-country comparison of large for-profit nursing home chains. *Health services insights*, 10.
- Instituto de Mayores y Servicios Sociales (2020). Centros residenciales. Recuperado el 20 de enero de 2023, de https://imserso.es/centros/centros-personas-mayores/centros-residenciales?p_l_back_url=%2Fweb%2Fimserso%2Fbusqueda%3Fq%3Dresidencia
- Marcuello, C., & Salas, V. (2001). Nonprofit organizations, monopolistic competition, and private donations: Evidence from Spain. *Public Finance Review*, 29(3), 183-207.
- Molinuevo, D., Anderson, R. & Eurofound, . (2017). Care homes for older Europeans: Public, for-profit and non-profit providers, Eurofound. Ireland.
- Mukamel, D. B., D. L. Weimer, C. Harrington, W. D. Spector, H. Ladd, & Y. Li. 2012. "The Effect of State Regulatory Stringency on Nursing Home Quality." *Health Services Research*, 47 (5), 1791-813.
- Ng, A. W., Leung, T. C., & Ka Tat Tsang, A. (2020). Social enterprise for elderly housing: Policy for accountability and public-private responsible financing. *Journal of Population Ageing*, 13(3), 365-384.
- Nicholls, A. (2006). *Social entrepreneurship: New models of sustainable social change*. Oxford: Oxford University Press.
- Ortas, E., & Moneva, J. M. (2011). Sustainability stock exchange indexes and investor expectations: Multivariate evidence from DJSI-Stoxx. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 40(151), 395-416.
- Palomera, D. (2020). Los problemas de las residencias. Recuperado el 10 de diciembre de 2022, de <http://agendapublica.elpais.com/los-problemas-de-las-residencias>.
- Pestoff, V., & Hulgård, L. (2016). Participatory governance in social enterprise. *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(4), 1742-1759.
- Pino, E. D., Moreno Fuentes, F. J., Cruz-Martínez, G., Hernández-Moreno, J., Moreno, L., Pereira-Puga, M., & Perna, R. (2020). La gestión institucional y organizativa de las residencias de personas mayores durante la COVID-19: dificultades y aprendizajes. Centro Superior de Investigaciones Científicas.
- Rico, M. (2021). ¡Vergüenza! El escándalo de las residencias.
- Ross (2000). *Fundamentos de finanzas corporativas*.
- Salamon, L.M., Sokolowski, S.W. (2016). Beyond Nonprofits: Re-conceptualizing the Third Sector. *Voluntas* 27, 1515-1545.
- Weerawardena, J. & Mort, G.S. (2006). Investigating social entrepreneurship: a multidimensional model. *Journal of World Business* 41, 21-35.