

ANÁLISIS DE LA RELACIÓN SOCIO-COOPERATIVA AGRARIA DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS TEORÍAS DE AGENCIA Y DERECHOS DE PROPIEDAD



A. Mínguez Vera*
J.F. Martín Ugedo**
N. Arcas Lario*

*Universidad Politécnica de Cartagena
**Universidad de Murcia

antonio.minguez@upct.es, juanfran@um.es, arcas.lario@upct.es.



Este trabajo es resultado del proyecto de investigación 05708/PHCS/07 financiado con cargo al Programa de Generación de Conocimiento Científico de Excelencia de la Fundación Séneca, Agencia de Ciencia y Tecnología de la Región de Murcia, en colaboración con la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAe) y la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (FECOAM)

RESUMEN

Este trabajo estudia la relación socio-cooperativa desde el punto de vista de las Teorías de la Agencia y de los Derechos de Propiedad. Para ello se utiliza una muestra de 277 encuestas personales realizadas a socios de las cooperativas agrarias de la Región de Murcia. Los resultados muestran una elevada valoración de los objetivos perseguidos con la pertenencia a la cooperativa y un elevado nivel de satisfacción de los socios, siendo los miembros del Consejo Rector los que presentan, en la mayoría de las ocasiones, valores más altos. Además, los socios no perciben vaguedad en la definición de los derechos de propiedad. También se obtiene que los cooperativistas que desean la incorporación de nuevos socios piensan que es fácil recuperar las aportaciones, desean permanecer en la cooperativa, tienen menos edad, mayor porcentaje de sus ingresos proceden de la actividad agraria, son hombres y presentan mayor propensión a invertir. Finalmente, el deseo de una participación en la asamblea en función de la aportación de producto, la antigüedad del socio, la facilidad de recuperar las aportaciones y el deseo de permanencia tienen más incentivos para controlar la gestión de la cooperativa.

1 INTRODUCCIÓN

Una de las características peculiares de las cooperativas agrarias estriba en la relación socio-cooperativa, ya que los miembros son a su vez propietarios, usuarios, controladores y beneficiarios. La complejidad de este fenómeno ha hecho que dicha relación se estudie desde diversas perspectivas, como son: La Teoría Neoclásica, la Teoría de la Agencia, la Teoría de los Costes de Transacción, la Teoría de los Derechos de Propiedad, la Teoría de los Recursos y Capacidades y la Teoría Relacional. En concreto, las teorías de la Agencia (Jensen y Meckling, 1976) y de los Derechos de Propiedad (Fulton, 1995) señalan posibles problemas en el gobierno de este tipo de organizaciones.

En el seno de la cooperativa, el problema de agencia vendría dado por las discrepancias entre los objetivos de las relaciones socios-gerente, socios-Consejo Rector y gerente-Consejo Rector. Sin embargo, dos circunstancias agravan estos conflictos. De un lado, la vaguedad en la definición de los derechos de propiedad (Vitaliano, 1983), que se traduce en escasos incentivos para ejercer la supervisión de los agentes y en una baja propensión a invertir. De otro lado, el elevado poder de los dirigentes de la cooperativa (Nilsson, 2001), derivado de un mercado directivo menos dinámico y, por tanto, de una mayor dificultad de sustitución.

Teniendo en cuenta que la función de utilidad de los dirigentes depende del poder, prestigio, seguridad y remuneración, el trabajo persigue dos objetivos: a) analizar si las características del gobierno corporativo de las cooperativas son capaces de reducir los conflictos (medidos por la posible discrepancia de objetivos y de nivel de satisfacción entre socios y miembros del Consejo Rector y entre los que aportan diferentes cantidades de producto a la cooperativa, y b) estudiar si la percepción sobre la definición de los derechos de propiedad influye en el esfuerzo inversor y en la capacidad de control. Para realizar el estudio se ha obtenido información a través de 277 encuestas personales realizadas a socios de las diferentes cooperativas agrarias de la Región de Murcia.

2 ESTADÍSTIVOS DESCRIPTIVOS

De las 277 encuestas realizadas a los socios de las cooperativas agrarias murcianas se obtienen los siguientes descriptivos:

Cuadro 1. Estadísticos descriptivos					
Variable	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Objetivos					
Asegurar la venta de los productos	8,447	9,000	2,045	0,000	10,000
Asegurar el cobro de los productos	8,367	9,000	2,096	0,000	10,000
Conseguir el mejor precio de venta	7,777	8,000	2,115	0,000	10,000
Adquisición de conocimientos	7,577	8,000	2,302	0,000	10,000
Despreocupación por la comercialización	8,477	9,000	2,014	0,000	10,000
Satisfacción					
Bondad cooperativa para los negocios	7,442	8,000	2,545	0,000	10,000
Satisfacción por pertenecer a la cooperativa	8,413	9,000	1,665	0,000	10,000
Tiempo de permanencia en la cooperativa	8,400	9,000	2,090	0,000	10,000
Deseo de permanencia	8,876	9,000	1,661	0,000	10,000
Otras opiniones y características					
% Miembros del Consejo Rector	11,700	-	-	-	-
% Socios aportan menos producto	40,100	-	-	-	-
Propensión a invertir	7,515	8,000	2,175	0,000	10,000
Propensión a realizar el control	3,776	3,000	3,075	0,000	10,000
% Socios desean un voto por socio	73,300	-	-	-	-
Años como socio	18,503	17,500	10,975	2,000	66,000
Incorporación nuevos socios	7,279	8,000	2,918	0,000	10,000
Facilidad recuperar aportaciones	7,023	8,000	2,684	0,000	10,000
Invertir cooperativa tiene gran riesgo	4,357	4,000	3,041	0,000	10,000
Diversidad en productos	7,079	8,000	2,827	0,000	10,000
Preferencia beneficio a largo plazo	6,382	7,000	2,609	0,000	10,000
Edad socio	60,608	62,000	11,373	23,000	87,000
%Ingresos actividad agraria	54,250	50,000	36,751	2,000	100,000
% Hombres	91,000	-	-	-	-

Destaca la elevada valoración que los socios otorgan a cada uno de los objetivos planteados, por encima de 7,5 sobre 10 para todos. Igualmente resultan elevados los niveles de satisfacción.

En cuanto a las características de los encuestados, el 11,7% son miembros del Consejo Rector. Su nivel de aportación de producto a la cooperativa se sitúa en su mayoría en la media o por encima de ella. Valoran en torno al 7,5 sobre 10 su disposición a realizar esfuerzos económicos para el adecuado funcionamiento de la cooperativa (propensión a invertir). Sin embargo, no tienen mucho interés en implicarse en el control de la sociedad (3,7 sobre 10). Sobre el tipo de participación que desean los socios, la gran mayoría se inclinan por un único voto por socio. Esta preferencia resulta cuanto menos sorprendente, ya que, como se indicó anteriormente, la mayoría de los socios de la muestra presentan un nivel de aportación de producto medio-alto. La media de la antigüedad de los cooperativistas es de 18 años. Son bastante proclives a la incorporación de nuevos socios (7,2 sobre 10), lo cual demuestra que no se siente amenazados o no son conscientes del problema del polizón. Además, piensan que tienen gran facilidad a la hora de recuperar las aportaciones realizadas aunque, como ya se indicó, estas organizaciones presentan importantes restricciones para ello en comparación con otras formas societarias.

Por otro lado, piensan que no se asume un gran riesgo a la hora de invertir en la cooperativa. Sin embargo, les gustaría que ésta incorporase nuevos productos con la intención de disminuir aún más el riesgo. Por tanto, parece que, en general, existe una elevada aversión al riesgo por parte de los individuos encuestados. Además, existe una ligera preferencia por el beneficio a largo plazo (6,4 sobre 10). También se pone de relieve la importancia de la agricultura a tiempo parcial entre los socios de la muestra, ya que sólo el 54% del total de sus ingresos procede de la actividad agraria.

3 RESULTADOS

Los resultados se muestran en los cuadros del 2 al 5. Así, en los cuadros 2 y 3 se presentan los resultados relativos a la influencia de la condición de consejero del socio y del porcentaje de aportación de producto de los cooperativistas en los objetivos y en la satisfacción de los encuestados, respectivamente. Finalmente, en los cuadros 4 y 5 se expone la influencia de los determinantes de la teoría de los derechos de propiedad sobre las propensiones a invertir y a realizar el control, respectivamente.

En los cuadros 2 y 3, se observa que los miembros del Consejo Rector valoran más casi todos los objetivos señalados en el análisis y presentan mayores niveles de satisfacción. No existen diferencias entre los socios que aportan más o menos producto.

Los cuadros 4 y 5 ponen de manifiesto los efectos de diversas variables relacionadas con los problemas del polizón, del riesgo y del horizonte temporal en la propensión a invertir y a controlar la gestión, respectivamente.

Cuadro 2. Regresiones MCO de la influencia del tipo de socio en los objetivos

Panel A: Repercusión del tipo de socios en el objetivo de asegurar la venta de los productos		
Variable	Coefficiente	Error típico
Constante	8.690	0.517***
Es miembro del Consejo	0.814	0.404**
Rector		
Nivel de aportación de producto	-0.138	0.204
R2 ajustado	0.011	
F	2.462**	
Panel B: Repercusión del tipo de socios en el objetivo de asegurar el cobro de los productos		
Variable	Coefficiente	Error típico
Constante	8.357	0.528***
Es miembro del Consejo	0.923	0.412**
Rector		
Nivel de aportación de producto	-0.036	0.208
R2 ajustado	0.013	
F	2.608*	
Panel C: Repercusión del tipo de socios en el objetivo de conseguir el mejor precio de venta		
Variable	Coefficiente	Error típico
Constante	7.803	0.532***
Es miembro del Consejo	1.060	0.415**
Rector		
Nivel de aportación de producto	-0.059	0.210
R2 ajustado	0.019	
F	3.443**	
Panel D: Repercusión del tipo de socios en el objetivo de adquirir conocimientos		
Variable	Coefficiente	Error típico
Constante	7.382	0.673***
Es miembro del Consejo	1.088	0.447**
Rector		
Nivel de aportación de producto	0.029	0.008
R2 ajustado	0.016	
F	2.979*	

Cuadro 4. Regresión MCO de la influencia de los determinantes de la teoría de los derechos de propiedad en la propensión a invertir

	Coefficiente	Error típico
Constante	1.765	1.499
POLIZON		
Tipo de Participación	0.320	0.336
Años como socio	0.017	0.015
Incorporación nuevos socios	0.126	0.063**
Facilidad recuperar aportaciones	0.174	0.056***
RIESGO		
Invertir cooperativa tiene gran riesgo	-0.037	0.052
Diversidad en productos	0.068	0.055
HORIZONTE TEMPORAL		
Preferencia beneficio a largo plazo	0.001	0.057
Deseo de permanencia	0.275	0.094***
OTRAS		
Edad socio	-0.028	0.017*
%Ingresos actividad agraria	0.012	0.004***
Sexo del socio	-1.522	0.546***
Nivel de estudios del socio	0.211	0.168
R2 ajustado	0.220	
F	6.391***	

Cuadro 3. Regresiones MCO de la influencia del tipo de socio en la satisfacción por pertenecer a la cooperativa

Panel A: Repercusión del tipo de socios en su opinión sobre la bondad de la cooperativa para hacer negocios		
Variable	Coefficiente	Error típico
Constante	7.584	0.633***
Es miembro del Consejo	-1.413	0.491***
Rector		
Nivel de aportación de producto	0.013	0.250
R2 ajustado	0.026	
F	4.222**	
Panel B: Repercusión del tipo de socios en su opinión sobre la satisfacción de pertenecer a la cooperativa en su conjunto		
Variable	Coefficiente	Error típico
Constante	9.032	0.413***
Es miembro del Consejo	0.660	0.319**
Rector		
Nivel de aportación de producto	-0.284	0.163*
R2 ajustado	0.025	
F	4.152**	
Panel C: Repercusión del tipo de socios en su opinión su tiempo de permanencia en la cooperativa		
Variable	Coefficiente	Error típico
Constante	8.822	0.512***
Es miembro del Consejo	0.905	0.397**
Rector		
Nivel de aportación de producto	-0.210	0.203
R2 ajustado	0.020	
F	3.471**	
Panel D: Repercusión del tipo de socios en su opinión su deseo de permanencia		
Variable	Coefficiente	Error típico
Constante	9.074	0.388***
Es miembro del Consejo	0.787	0.301***
Rector		
Nivel de aportación de producto	-0.103	0.154
R2 ajustado	0.023	
F	3.4198**	

*Nota: ***, ** y * indican un nivel de significación del 1%, 5% y 10% respectivamente.

Cuadro 5. Regresión MCO de la influencia de los determinantes de la teoría de los derechos de propiedad en la propensión a realizar el control

	Coefficiente	Error típico
Constante	-0.568	-0.294
POLIZON		
Tipo de Participación	0.781	0.447*
Años como socio	0.044	0.021**
Incorporación nuevos socios	0.066	0.071
Facilidad recuperar aportaciones	0.122	0.073*
RIESGO		
Invertir cooperativa tiene gran riesgo	0.054	0.068
Diversidad en productos	0.073	0.073
HORIZONTE TEMPORAL		
Preferencia beneficio a largo plazo	0.181	0.075**
Deseo de permanencia	-0.081	0.100
OTRAS		
Edad socio	-0.080	0.022
%Ingresos actividad agraria	0.001	0.006
Sexo del socio	-0.181	0.713
Nivel de estudios del socio	0.223	0.220
R2 ajustado	0.059	
F	2.196**	

4 CONCLUSIONES

En el estudio se obtiene un alto nivel de valoración de los objetivos a alcanzar por los socios en su relación con la cooperativa y una elevada satisfacción por pertenecer a la misma. Además, se observa que los socios que pertenecen al Consejo Rector, en términos generales, valoran en mayor medida los objetivos planteados y suelen presentar un mayor nivel de satisfacción. Sin embargo, no se encuentran grandes diferencias en estas dos variables entre los socios que más producto aportan y los que menos. Por lo tanto, no podemos afirmar que existan grandes conflictos de intereses en los grupos analizados.

Con relación a la teoría de los derechos de propiedad y la propensión a invertir, se observa que aquellos socios que desean que se incorporen nuevos cooperativistas tienen una mayor vocación inversora, mientras que la percepción de la dificultad por recuperar las aportaciones realizadas a la cooperativa desincentiva la inversión. Estos resultados están en contra y a favor, respectivamente, del problema del polizón derivado de la teoría de los derechos de propiedad. Otras variables, como el tipo de participación que desean los socios en la Asamblea General y la antigüedad como cooperativista, no tienen una influencia significativa. Tampoco encontramos que la percepción sobre el riesgo a la hora de invertir en la cooperativa tenga efecto alguno en la inversión. Por otro lado, se pone de manifiesto que cuanto menor es la edad del socio y mayor es el porcentaje de sus ingresos que proceden de la actividad agraria existe un esfuerzo inversor más elevado. Por último, la mujer como socia de la cooperativa tiene menos incentivos a invertir, mientras que el nivel de estudios no presenta un efecto significativo.

En cuanto al efecto de las variables relacionadas con la teoría de los derechos de propiedad y la propensión a realizar el control, se muestra que aquellos socios que prefieren un tipo de participación en la asamblea proporcional a la cantidad de producto aportada, llevan más años como cooperativistas y tienen mayor percepción de facilidad a la hora de recuperar las aportaciones, se implican en mayor medida en el control de la sociedad. Por tanto, parece que la vaguedad de la definición de los derechos de propiedad no merma el incentivo a controlar, salvo para aquellos socios más conscientes de la dificultad de recuperar sus aportaciones. No encontramos que la postura sobre el riesgo influya en el control, mientras que los socios que prefieren el beneficio a largo plazo sí que parecen más motivados en realizar tareas supervisoras. Finalmente, otras características del socio como su edad, porcentaje de ingresos que provienen de la actividad agraria, sexo y nivel de estudios no parecen determinar su implicación a la hora de controlar la gestión de la cooperativa.

BIBLIOGRAFÍA

FULTON, M. (1995): "The future of cooperatives in Canada: A property rights approach", *American Journal of Agricultural Economics*, nº 77, pp. 1144–1152.

JENSEN, M. C., y MECKLING, W. H. (1976): "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and structure", *Journal of Financial Economics*, nº 3, pp. 305–360.

NILSSON, J. (2001): "Organizational principles for cooperative firms", *Scandinavian Journal of Management*, nº 17, pp. 329–356.

VITALIANO, P. (1983): "Cooperative enterprise: An alternative conceptual basis for analyzing a complex institution", *American Journal of Agricultural Economics*, nº 65, pp. 1078–1083.