

Satisfacción de los socios con las cooperativas agrarias. Una explicación a partir de la Teoría de los Derechos de Propiedad

N. Arcas-Lario^{*,2}, J. F. Martín-Ugedo^{**,1,2} y A. Mínguez-Vera^{**,2}

* Departamento de Economía de la Empresa, Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica, Universidad Politécnica de Cartagena. Paseo Alfonso XIII, 48. 30203 Cartagena. Murcia

** Departamento de Organización de Empresas y Finanzas, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Murcia. Campus de Espinardo. 30100 Murcia

Resumen

La Teoría de los Derechos de Propiedad resulta de gran utilidad para comprender los factores que influyen en la satisfacción de los socios con la cooperativa y, en definitiva, en la supervivencia y éxito de esta singular organización. Esta teoría revela importantes diferencias con las empresas capitalistas en cuanto a la forma en que los socios ejercen sus derechos de propiedad. Así, en las cooperativas sus socios ejercitan estos derechos en función a la actividad cooperativizada que realizan y, además, estas organizaciones presentan limitaciones en la transferencia de estos derechos en lo relativo a quién se pueden transferir y al valor de la transmisión.

Estas peculiaridades de las cooperativas en cuanto al tratamiento de los derechos de propiedad conllevan una serie de ineficiencias que se concretan en los problemas del polizón, horizonte temporal y riesgo. La consecuencia más importante de estos problemas es que desincentivan la realización de inversiones por los socios y comprometen el crecimiento y la supervivencia de la cooperativa.

Los resultados del estudio empírico, realizado con la información obtenida de una encuesta a 277 socios de cooperativas agrarias, confirman que en la medida en que se reducen los problemas asociados con el polizón, el horizonte temporal y el riesgo, aumenta la satisfacción de los socios con la cooperativa. De aquí la importancia de que los responsables de administrar las cooperativas agrarias introduzcan mecanismos adecuados para atenuar los problemas asociados a la singular forma de ejercer los socios sus derechos de propiedad.

Palabras clave: Polizón, propiedad común, free-rider, horizonte temporal, riesgo.

Abstract

Members' satisfaction with agricultural cooperatives. An explanation from Property Rights Theory

The property rights theory is useful to understand the factors that influence members' satisfaction with the cooperative and thus the survival and success of these firms. This theory reveals relevant differences between cooperatives and capitalist firms on how members exert their property rights. Thus, in cooperative, members exert their rights basing on their co-operativised activity. In addition, cooperatives have limitations to transfer rights, affecting to whom they can be transferred and the value assigned.

1. Autor para correspondencia: juanfran@um.es

<http://dx.doi.org/10.12706/itea.2013.027>

2. N. Arcas Lario agradece el apoyo financiero del Ministerio de Ciencia e Innovación (MICINN) y FEDER (proyecto AGL2010-22335-C03-03), y J.F. Martín Ugedo y A. Mínguez Vera a la Fundación CajaMurcia.

These peculiarities relative to property rights drive to some inefficiencies such as free-rider, time horizon and risk. The most important consequence of these problems is that it discourages members' investments and hinders the growth and the survival of the cooperative.

The result of the empirical analysis, based on personal surveys to 277 agricultural cooperative members, confirm that to the extent free-rider, time horizon and risk are reduced, the satisfaction of cooperative members with their cooperative increases. Hence, the importance that cooperative managers introduce proper mechanisms to reduce costs associated to property rights.

Key words: Free-rider, common property, time horizon, risk.

Introducción

Las cooperativas agrarias tienen una gran importancia socioeconómica en la Unión Europea (UE), y en particular en España, tanto en términos cuantitativos como cualitativos. En el primer caso, por el elevado número de socios que agrupan, de facturación y de puestos de trabajo que generan. Así, en la UE-27 existen alrededor de 40.000 cooperativas agrarias que dan empleo a unas 660.000 personas y facturan entorno a 300.000 millones de euros, lo que supone más del 60% de la producción, transformación y comercialización de los productos agrarios (COGECA, 2010). Aproximadamente el 10% de las cooperativas de la UE, 3.918, corresponden a España. Estas cooperativas agrupan a 1.160.337 socios y, en 2011, facturaron 17.405 millones de euros, proporcionando 93.733 empleos directos (Cooperativas Agro-Alimentarias, 2012).

Desde el punto de vista cuantitativo, las cooperativas agrarias adquieren un gran protagonismo en el incremento de la competitividad de las empresas de sus socios, a través de la mejora de su poder de negociación frente a proveedores y clientes, y los servicios (suministro, asesoramiento, formación, comercialización, etc.) que les prestan. Estos servicios mejoran la eficiencia de las explotaciones de sus socios, y les permiten responder a las exigencias del mercado y capturar valor en la cadena agroalimentaria. Además, las cooperativas agrarias abastecen a la población de alimentos saludables y de

calidad, y contribuyen al desarrollo y cohesión social del medio rural en la medida que mejoran la renta de los agricultores y fijan la población al territorio (Baamonde, 2009; Arcas et al., 2011; Juliá et al., 2010).

Precisamente esta importancia socioeconómica de las cooperativas agrarias ha hecho que en los últimos años se venga prestando una creciente atención al estudio de su desempeño (Lermant y Parliament, 1991; Vargas y García, 2003; Guzmán et al., 2009). A diferencia de las empresas capitalistas, que persiguen el beneficio de sus inversores, las cooperativas tienen como objetivo maximizar la satisfacción de las necesidades de sus socios a través de la prestación de una serie de servicios cuya finalidad va más allá de optimizar la rentabilidad de sus aportaciones (Michelsen, 1994; James y Sykuta, 2005; Ortmann and King, 2007).

Por ello, el rendimiento de las cooperativas no puede ser evaluado atendiendo exclusivamente a medidas basadas en ratios económicos tradicionales, como la solvencia, la liquidez o la rentabilidad (Lermant y Parliament, 1991; Pratt, 1998; Hind, 1998). De aquí, que la satisfacción de los socios con su cooperativa está siendo cada vez más utilizada por los investigadores como una medida del éxito o el desempeño de este tipo singular de organizaciones (Sayers et al., 1996; Hansen et al., 2002).

En este contexto, el objetivo de este trabajo es analizar los determinantes de la satisfacción de los miembros con su cooperativa, utilizando el marco teórico proporcionado por

la Teoría de los Derechos de Propiedad. Esta teoría es adecuada para el examen de las relaciones en cualquier empresa y, por lo tanto, también en unas organizaciones singulares, como las cooperativas agrarias, cuyas características diferenciadoras se derivan, entre otros aspectos, de los derechos que otorga su propiedad (Chaddad and Cook, 2004; Ortmann y King, 2007; Salazar y Galve, 2008).

Para conseguir el objetivo propuesto, el artículo se estructura en tres apartados adicionales. En el segundo se describen los materiales y métodos, introduciendo el marco teórico utilizado y presentando las hipótesis y la metodología seguida para contrastarlas. En el tercer apartado se muestran los resultados del trabajo, finalizando con las conclusiones de la investigación del cuarto apartado.

Materiales y métodos

Concepto de cooperativa

Una de las definiciones de cooperativa que con más frecuencia aparece en la literatura es la ofrecida por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Esta organización la define como "una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, a través de una empresa de propiedad conjunta y gestionada democráticamente" (International Cooperative Alliance, 2012). Como regla general, el funcionamiento de estas empresas se guía por siete "principios cooperativos" reconocidos por la ACI: 1) adhesión voluntaria y abierta, 2) gestión democrática por los socios, 3) participación económica de los socios, 4) autonomía e independencia, 5) educación, formación y capacitación, 6) cooperación entre cooperativas, y 7) compromiso con la comunidad (International Cooperative Alliance, 2012).

Estos principios son fundamentos doctrinales de las cooperativas en los que se inspiran las legislaciones que las regulan, sus estatutos y sus órganos de gobierno. Sin embargo, desde el punto de vista formal, no son recogidos de manera uniforme por las diferentes legislaciones en materia de cooperativas de los distintos países, ni en lo que se refiere a su formulación, interpretación, ni a su número (LeVAy, 1983).

En el caso de España, la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativa (LC), en su artículo 1 establece que "la cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional en los términos resultantes de la presente Ley".

Especial mención merecen en este trabajo los principios cooperativos de "gestión democrática" y "participación económica" de los socios. Atendiendo al primero, y como señala la ACI, "las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros, quienes participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones..... En las cooperativas de primer grado, los socios tienen iguales derechos de voto (un socio un voto).....". En cuanto al principio de "participación económica de los socios", como también señala la ACI, "los miembros contribuyen de manera equitativa al capital de su cooperativa y lo gestionan de forma democrática. Además, los socios asignan los excedentes para todos o alguno de los siguientes fines: en su propio beneficio en proporción a las operaciones realizadas con la cooperativa....." (International Cooperative Alliance, 2012).

Los preceptos de estos dos principios también son recogidos en la LC. Así, con relación al principio de "gestión democrática", en su

Artículo 26, apartado 1, establece que “en la Asamblea General cada socio tendrá un voto”, y en su apartado 4 indica que “en las cooperativas agrarias, podrán prever los Estatutos la posibilidad de un voto plural ponderado, en proporción al volumen de la actividad cooperativizada del socio, que no podrá ser superior en ningún caso a cinco votos sociales, sin que puedan atribuir a un solo socio más de un tercio de votos totales de la cooperativa”. De forma similar, en cuanto al principio de “participación económica de los socios”, la LC en su artículo 58, apartado 4, señala que “el retorno cooperativo se acreditará a los socios en proporción a las actividades cooperativizadas realizadas por cada socio con la cooperativa”.

El desempeño en las cooperativas:
la satisfacción de los socios

La dificultad de medir el desempeño en las cooperativas debido a sus peculiaridades, ha fomentado el uso de la satisfacción de los socios como medida de su éxito. La satisfacción es uno de los conceptos más importantes utilizados para medir el éxito de las relaciones, no sólo en los mercados de consumo sino, también, en los industriales, en los canales de distribución y en las alianzas estratégicas y redes. Así, para Robicheaux y El-Ansary (1975) se trata de un concepto muy importante para entender las relaciones en el canal, de forma que una mayor satisfacción de sus miembros conlleva una elevada productividad, ya que facilita la coordinación de las actividades (McNeilly y Russ, 1992). De forma similar Shamdasani y Sheth (1995) consideran que la satisfacción es una dimensión fundamental a evaluar en las alianzas estratégicas, mientras que para Wray et al. (1994) explica la calidad de las relaciones en las redes de empresas.

Aunque todavía escasos, cada vez son más los trabajos que abordan la satisfacción en el contexto del cooperativismo (Sayers et al., 1996; Ar-

cas, 1999; Del Pino, 1999; Hansen et al., 2002; López et al., 2005; Hernández et al., 2012). En ellos se argumenta que la satisfacción de sus socios es “el mejor indicador para medir el éxito de una cooperativa” (Arcas, 1999; 128), o “la auténtica medida del éxito de una cooperativa” (López et al., 2005), pues cabe esperar que el aumento de la satisfacción del agricultor con su cooperativa incrementará su intención de continuar en la misma como socio, lo que tendrá implicaciones positivas para la supervivencia y el éxito futuro de la cooperativa como organización (Hernández et al., 2012).

De lo expuesto se deduce la bondad del concepto “satisfacción” como medida del éxito de las relaciones entre los socios y la cooperativa a la que pertenecen y, por lo tanto, la necesidad de conceptualarla en este ámbito. Por ello, a los efectos de este trabajo y siguiendo a Anderson y Narus (1984), definiremos la satisfacción de los socios con su cooperativa como “*un estado afectivo positivo, resultado de la valoración conjunta de todos los aspectos de la relación*”.

Teoría de los Derechos de Propiedad
(hipótesis)

Esta teoría otorga a los propietarios de los activos dos derechos básicos (Milgrom y Roberts, 1993): 1) el derecho al control del activo, o derecho que tiene el propietario a decidir el uso del activo en aquellas cuestiones que no estén especificadas en la relación contractual con la empresa y que no se encuentren determinadas por la legislación vigente (Grossman y Hart, 1986; Hart y Moore, 1990), y 2) el derecho a la renta residual generada en la actividad de la empresa, de forma que se otorga al poseedor del activo el derecho a recibir el beneficio obtenido una vez cubiertos todos los gastos del ejercicio (Milgrom y Roberts, 1993).

En el caso de las cooperativas españolas, los socios participan en la propiedad de la coo-

perativa desde el momento en que son admitidos por el Consejo Rector conforme a lo establecido en el artículo 13 de la LC, adquiriendo en ese momento los dos derechos que otorga la propiedad: el derecho a ejercer el control sobre el activo, y el derecho a percibir la renta residual. El derecho de control es ejercido por las cooperativas a través de la participación en la toma de decisiones mediante el ejercicio del derecho a voto, y el derecho a la renta residual mediante la percepción del ya comentado retorno cooperativo.

Por lo tanto, en las cooperativas, al igual que en las sociedades capitalistas, los derechos de propiedad deben ejercerlos los socios. Ellos son los encargados de realizar el derecho de control y a ellos se les debe atribuir el derecho a percibir las rentas residuales. Sin embargo, existen importantes diferencias entre ambas formas societarias que, como se acaba de señalar, no radican en quién ejerce el derecho, sino en la medida o grado en que se ejerce.

Por ejemplo, el accionista de la empresa capitalista disfruta de un derecho de control proporcional a su participación en el capital social de la sociedad. Por ello, si dicho accionista posee el 20% de las acciones tendrá, en principio, un poder de voto del 20% en la Junta General de Accionistas. En cambio, en las cooperativas sus socios no ejercen el derecho de control de acuerdo con su participación en el capital invertido, sino, como ya se indicó anteriormente, bajo el principio que atribuye a cada socio un voto, o un voto ponderado en función de la actividad cooperativizada del socio, y con una serie de limitaciones.

En cuanto a la renta residual, el accionista de una empresa capitalista tendrá derecho al beneficio que se derive de forma proporcional a su participación en el capital de la compañía (el propietario del 50% de las acciones tendrá derecho al 50% del beneficio). En las cooperativas, sin embargo, la distribución del beneficio o renta generada por la activi-

dad de la cooperativa, denominada retorno cooperativo, se hace en función de la actividad desarrollada por el socio con la cooperativa y no en función del capital invertido.

Otra diferencia fundamental entre cooperativas y sociedades capitalistas se produce en lo relativo a la transmisión del derecho de propiedad sobre un activo. En las cooperativas dicha transmisión presenta una serie de restricciones sobre a quién se pueden transferir así como respecto al valor de la transmisión. Las dos posibles formas de transmisión del derecho de propiedad en las cooperativas, según establece el artículo 50 de la LC, es por "mortis causa" e "inter vivos". La primera se deriva de la muerte del cooperativista. En este caso, la participación pasaría a los herederos del difunto si fueran socios y así lo solicitaran, y si no lo fueran deberán adquirir previamente la condición de socio. En cuanto a la transmisión "inter vivos", los socios sólo podrán traspasar su participación a otros socios o a quién no siéndolo adquieran dicha condición en los tres meses siguientes al traspaso. Estas limitaciones en la transmisión de los derechos de propiedad también suponen una desventaja con respecto al resto de formas sociales.

En cuanto al valor de la transmisión, atendiendo al artículo 51 de la LC, cuando un socio deja de pertenecer a la cooperativa recibe el reembolso de sus aportaciones, en el caso de que no haya pérdidas imputables ni deducciones, más el interés legal del dinero en el supuesto de que la restitución de la aportación no sea inmediata. Por lo tanto, su inversión no se ve incrementada por la renta presente y futura que pueden aportar los activos de la cooperativa a cuya inversión contribuyó el socio. En cambio, en la empresa capitalista, si cotiza en bolsa, el accionista que desea desprenderse de su participación recibirá el precio de cotización. Dicho precio vendrá determinado, en teoría, por la estimación de las rentas que los activos de la compañía generarán en el futuro (Salazar y Galve, 2008). En el caso de empresas no coti-

zadas, dicho precio o valor no vendrá automáticamente valorado por el mercado de valores (bolsa) sino que deberá ser estimado por expertos, considerando diversos criterios.

En la Tabla 1 aparecen resumidas las características de la estructura de los derechos de propiedad de las cooperativas en comparación con las empresas capitalistas.

Tabla 1. Características de la estructura de derechos de propiedad de las cooperativas en comparación a las empresas capitalistas
Table 1. Characteristics of the property rights structure of cooperatives compared with capitalist firms

Característica	Tipo de empresa	
	Capitalistas	Cooperativas
Derechos de control	Proporcional a las acciones	Proporcional a la actividad
Perceptor de la renta residual	Inversores	Socios cooperativistas
Distribución de la renta residual	En función del capital invertido	En función de la actividad cooperativizada
Transferibilidad	Fácilmente transferibles	No fácilmente transferibles
Reembolso	No	Si

Fuente: Salazar y Galve (2008).

Estas diferencias en cuanto al tratamiento de los derechos de propiedad entre empresas capitalistas y cooperativas conllevan una serie de ineficiencias o problemas a las cooperativas que se concretan en (Vitaliano, 1983; Cook y Iliopoulos, 2000): el problema del polizón, free-rider o de la propiedad común, el del horizonte temporal y el del riesgo.

El problema del polizón o free-rider se deriva de la existencia de propiedad común en las cooperativas. Los socios, para entrar a formar parte de la cooperativa, tienen que realizar unas aportaciones. Si la cuantía de las aportaciones de los nuevos miembros no refleja de manera adecuada el patrimonio existente, en parte generado por inversiones previas de los antiguos cooperativistas, los nuevos cooperativistas se estarán beneficiando del patrimonio acumulado en la cooperativa (Salazar y Galve, 2008).

Para evitar este problema, los nuevos socios deberían realizar la aportación al capital social más una cuota relacionada con el incremento de valor derivado de las inversiones realizadas anteriormente por los antiguos cooperativistas. Además, la ausencia de un mercado competitivo que valore lo que los nuevos socios de la cooperativa deben pagar al incorporarse, puede provocar que las cantidades aportadas difieran del valor que correspondería teniendo en cuenta el patrimonio acumulado (Vitaliano, 1983). En la medida que los socios antiguos perciban esta situación se originarán dos problemas (Nilsson, 2001). Por un lado, un problema de subinversión, ya que el cooperativista que sabe que los beneficios generados por su inversión serán disfrutados por igual por los socios que se incorporen posteriormente estará desincentivado a invertir. Por otro, el socio de la cooperativa preferirá que no entren nuevos so-

cios para que no se produzca una expropiación de la riqueza que le pertenece. Esta circunstancia puede repercutir en la captación de recursos por la cooperativa y, por tanto, comprometer su crecimiento y supervivencia.

Entre los escasos trabajos empíricos que analizan el problema del polizón figuran los realizados por Cook y Iliopoulos (2000) y Mínguez et al. (2010) en el ámbito de las cooperativas estadounidenses y españolas, respectivamente. Los resultados obtenidos por los primeros revelan que los socios de las cooperativas con una política de no admisión de nuevos socios realizan más inversiones. En cambio, no demuestran que la separación de la propiedad común en las cooperativas americanas estudiadas incentive la inversión de sus socios.

Por su parte, Mínguez et al. (2010) comprueban que los cooperativistas que prefieren la entrada de nuevos socios están más dispuestos a invertir. Por tanto, parece que no les molesta en demasía el problema del polizón, posiblemente porque cuentan con mecanismos de salvaguardia que hacen que los nuevos socios aporten una cantidad similar a la realizada por los antiguos a lo largo de su permanencia en la cooperativa.

Tras lo expuesto con relación al problema del polizón, y a pesar de la falta de trabajos previos en los que apoyarnos, cabe inferir que conforme el problema del polizón tenga escasa importancia en una cooperativa sus socios estarán más satisfechos con la misma, ya que no percibirán que los nuevos se estén beneficiando del capital acumulado en la cooperativa. Esta menor importancia del problema se pondrá de manifiesto por la disposición de los socios a realizar aportaciones económicas a la cooperativa y por la no oposición a la entrada de otros nuevos, e incluso por su deseo de que accedan, en cuanto no consideran que éstos se comporten como free-riders. Por ello, planteamos:

H1: *La menor importancia del problema del polizón en la cooperativa aumenta la satisfacción del socio con la misma.*

El problema del horizonte temporal surge por la dificultad de los socios de las cooperativas para transmitir sus participaciones y recuperar la cuantía aportada en caso de baja (la aportación más el interés legal del dinero, como se comentó anteriormente), lo que repercute en un bajo interés en hacer inversiones a largo plazo. La no existencia de un mercado que permita valorar las aportaciones y transmitir las libremente, implica que el miembro de la cooperativa no esté interesado en realizar inversiones que superen el horizonte temporal de su estancia en la cooperativa. En caso contrario, no se verán recompensadas por los rendimientos futuros que pudieran generar.

Por tanto, los cooperativistas tenderán a invertir menos y a optar por inversiones cuyo plazo de recuperación sea menor y no exceda de su tiempo de permanencia en la cooperativa (Vitaliano, 1983; Dow y Putterman, 2000; Nilsson, 2001; Borgen, 2004). Además, los miembros de la cooperativa tendrán menos incentivos a realizar aquellas inversiones relacionadas con intangibles (innovación, reputación, investigación y desarrollo, etc.) que suelen tener un periodo de recuperación más largo, pero que son fundamentales para la supervivencia de la cooperativa (Cook, 1995; Ferrier y Porter, 1991).

Con relación al problema del horizonte temporal, los resultados del trabajo de Cook y Iliopoulos (2000) confirman, conforme plantea la teoría, que la facilidad para que los socios cooperativistas puedan transmitir sus acciones favorece la realización de inversiones. Sin embargo, no logran demostrar que la facilidad en la recuperación de las aportaciones presente influencia alguna en la decisión de invertir, relación que, en cambio, sí es confirmada por Mínguez et al. (2010). Estos autores también demuestran que prefieren invertir más los socios que desean permanecer en la cooperativa más tiempo, ya que esta mayor permanencia les permitirá obtener una mayor rentabilidad del capital invertido.

Bajo las consideraciones indicadas, y también de manera exploratoria, cabe esperar que un mayor horizonte temporal de permanencia de los socios en la cooperativa, en la medida en que ello actuará como salvaguardia de inversiones con rendimientos a largo plazo que ayuden a los socios a lograr sus objetivos, ejercerá un efecto positivo sobre su grado de satisfacción con la cooperativa. De aquí que se pueda afirmar:

H2: *El mayor horizonte temporal de los socios con la cooperativa aumenta su satisfacción con la misma.*

Por último, en cuanto al *problema del riesgo*, si un accionista adquiere acciones de una única empresa ligará su inversión exclusivamente a la marcha de la misma. Para evitarlo, podría repartir su inversión en acciones de diferentes empresas (diversificación). Cuantas más acciones de diferentes sociedades compongan su cartera de inversiones (portfolio) menos riesgo correrá, ya que posibles bajadas del valor de algunas de sus participaciones podrían ser compensadas por las subidas de las otras. Dicho con otras palabras, un inversor arriesgado colocaría todas sus acciones en la misma cartera (poco diversificado), mientras que uno poco arriesgado (más diversificado), las repartiría entre distintas.

El hecho de que un inversor asuma más o menos riesgos dependerá de su función de utilidad (de sus preferencias). Así, se supone que un individuo más arriesgado concentrará más las inversiones en una o pocas sociedades esperando elevadas ganancias. Sin embargo, un inversor menos arriesgado repartirá su patrimonio en diferentes empresas, conformándose con menores expectativas de ganancias.

La posibilidad de ajustar el riesgo a sus preferencias personales se encuentra más limitada en las cooperativas que en las sociedades capitalistas (Jensen y Mekling, 1976; Vitaliano, 1983; Salazar y Galve, 2008). Por un lado, la fa-

cultad de concentrar la inversión en una cooperativa se encuentra restringida al no poder las aportaciones que realiza cada socio superar un tercio del capital social. Por otro, como se ha señalado anteriormente, existe una limitación en cuanto a la transmisión de las aportaciones que puede evitar la formación por parte del inversor de su cartera óptima, o combinación de inversiones que le proporciona el nivel de riesgo deseado. Estas restricciones conllevarían una pérdida de bienestar y de satisfacción del cooperativista.

Esto no quiere decir que en las empresas no cooperativas no existan restricciones. Así, por ejemplo, en las sociedades anónimas puede haber una restricción pero únicamente para las acciones nominativas (aquellas en las que aparece expresamente el nombre del propietario en el título) y en los términos en los que se establezca en los estatutos sociales. En las sociedades limitadas la transmisión debe hacerse preferentemente, aunque no exclusivamente, entre los socios, previa aceptación por parte de la empresa y si los estatutos no incluyen alguna cláusula adicional. En cambio, en las cooperativas, como ya se ha expuesto, la transacción debe hacerse exclusivamente entre socios, y en el caso de transmitirla a un no socio éste debe previamente adquirir tal condición (Salazar y Galve, 2008).

En cuanto al problema del riesgo, Mínguez et al. (2010) comprueban que los socios que prefieren que su cooperativa se diversifique, ampliando la gama de productos que comercializa, con la finalidad de disminuir el riesgo, están dispuestos a invertir más. Esto demuestra la aversión al riesgo de los cooperativistas, y que el nivel de riesgo asumido por la cooperativa no siempre va a coincidir con las preferencias personales de los socios.

Por todo lo expuesto, en la medida en que los socios consideren que no están expuestos al problema del riesgo en su cooperativa, bien porque las inversiones que realizan en la misma no asumen riesgo, o porque dispo-

nen de mecanismos para recuperar sus aportaciones, cabe esperar mayores niveles de satisfacción. Por ello, se plantea que:

H3: *El menor problema de riesgo de los socios con la cooperativa aumenta su satisfacción con la misma.*

En la Figura 1 se puede observar el modelo que recoge las hipótesis planteadas.

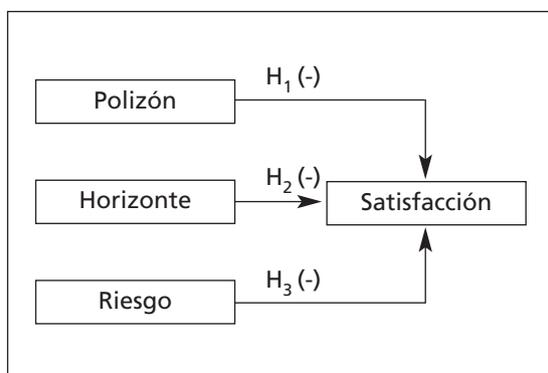


Figura 1. Modelo con las hipótesis propuestas.
Figure 1. Model with the proposed hypothesis.

Metodología

La población objeto de estudio está formada por socios de las cooperativas agrarias murcianas que tienen como actividad principal la comercialización de productos agrícolas. De las 2.849 cooperativas agrarias españolas afiliadas a Cooperativas Agro-alimentarias, 74 se ubican en la Región de Murcia, el 2,6% del total (Cooperativas Agro-alimentarias, 2012).

Para la identificación de las cooperativas de la Región de Murcia y de los elementos de la muestra (los socios) se contó con la colaboración de la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (FECOAM). Para confeccionar el cuestionario se realizaron una serie de entrevistas previas a informadores clave (socios, miembros del Consejo Rector y ge-

rentes de las cooperativas, así como personal de FECOAM), lo que nos permitió tener un mayor conocimiento de la problemática de las relaciones objeto de análisis. Posteriormente se realizaron distintas versiones previas del cuestionario que fueron sometidas a pruebas preliminares o pretest, los cuales sirvieron de base para la elaboración del cuestionario definitivo.

Debido a las características de la población (ocupación y edad avanzada) y a la dificultad para obtener la información necesaria (actitudes y percepciones), para su recogida se ha utilizado la encuesta personal. Mediante este sistema se obtuvieron 334 cuestionarios, de los que se eliminaron 57 tras la edición de los mismos por estar mal o insuficientemente contestados, por lo que finalmente se cuenta con 277 cuestionarios válidos.

Los socios de las cooperativas de la muestra son mayoritariamente hombres (91%), con una edad media de 60 años y una antigüedad en la cooperativa de 18 años. Su nivel de formación es bajo, ya que predominan los que no poseen estudios (40%) y los que tienen estudios primarios (42%), mientras son pocos los que poseen el bachiller (9%), formación profesional (6%) y, sobre todo, estudios universitarios (2%). 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, y la importancia que para la venta de sus productos tiene la cooperativa agraria, a través de la que obtienen el 87% de sus ingresos procedentes de la actividad agraria. En cuanto al grado de participación de los socios de la muestra en los órganos directivos de la cooperativa, el 25% de los encuestados ha sido en alguna ocasión miembro del Consejo Rector, con una permanencia media de 10 años, y el 12% de los socios encuestados forma parte de este órgano en la actualidad (Tabla 2).

Tabla 2. Características de los socios de las cooperativas agrarias que forman la muestra
Table 2. Characteristics of members of agricultural cooperatives of the sample

Característica	Media
% de socios hombres	91
% de socios mujeres	9
Edad	60
Antigüedad como socio de la cooperativa	18
% del total de sus ingresos que proceden de la actividad agraria	54
% de los ingresos de la actividad agraria que realiza con la cooperativa	87
% de socios que han sido miembros del Consejo Rector en alguna ocasión	25
Años que han sido miembros del Consejo Rector	10
% de socios que son miembros del Consejo Rector en la actualidad	12

Para medir las diferentes variables que integran el modelo se han utilizado escalas de clasificación por categorías (0 = total desacuerdo a 10 = total acuerdo), congruentes con la conceptualización de las variables realizada en el epígrafe anterior. Para determinar la bondad de las escalas utilizadas comprobamos si éstas satisfacen los criterios de la fiabilidad y validez (convergente y discriminante). Para comprobar la fiabilidad nos basamos en el coeficiente Alpha de Cronbach, cuyo valor óptimo dependerá del propósito de la investigación (Churchill, 1979). Así, para las primeras etapas de cualquier investigación, entre 0,5 y 0,6 puede ser suficiente.

Para aproximarnos a la validez convergente realizamos un análisis factorial con los ítems de cada una de las variables, eliminando aquellos que no saturan en el factor. Por último, la validez discriminante se contrasta realizando un análisis factorial con todos los íte-

mes que satisfacen el resto de las condiciones de fiabilidad y validez. Así, podemos comprobar que los ítems de escalas diferentes no pesan en un mismo factor o dimensión, como característica de la existencia de validez discriminante. De esta forma, si saturan en la dimensión propuesta y el análisis presenta una bondad adecuada, estaremos en condiciones de afirmar que hay validez discriminante.

En la Tabla 3 aparecen los ítems utilizados para medir las distintas variables que integran el modelo una vez depuradas las escalas prescindiendo de aquellos ítems que no satisfacen los criterios mínimos indicados. En ellas, además de su media, también se incluyen el valor del Alpha de Cronbach (α), el índice KMO del análisis factorial realizado y las cargas factoriales de cada ítem en la variable que presenta una mayor carga, confirmando todos estos valores la bondad de las escalas finalmente utilizadas.

Tabla 3: Medida de las variables y bondad de las escalas
 Table 3: Measurement of variables and goodness of the scales

Variable	Item	Media	α	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄	KMO
Satisfacción								
	1. Está muy satisfecho con el conjunto de su relación con la cooperativa	8.40	0,866	0,819				0.80
	2. Está muy contento con las liquidaciones de la cooperativa por la entrega de los productos	7.76		0,869				
	3. Está muy contento de la marcha de la cooperativa como empresa	8.25		0,809				
Polizón								
	1. Está dispuesto a realizar esfuerzos económicos para el adecuado funcionamiento de su cooperativa	6,61	0,570		0,655			
	2. Está dispuesto a sacrificar su propio beneficio inmediato por el bien de la cooperativa en el largo plazo	6,37			0,843			
	3. Le gustaría que se incorporaran nuevos socios a la cooperativa	7,27			0,561			
Horizonte								
	1. Su relación con la cooperativa es una alianza a largo plazo	8,43	0,823			0,906		
	2. Desea continuar perteneciendo a la cooperativa	8,90				0,867		
Riesgo								
	1. Le resultaría fácil recuperar sus aportaciones a la cooperativa en el caso de que le interese	6,97	–				0,877	

F₁ = Carga factorial en la variable satisfacción. F₂ = Carga factorial en la variable polizón. F₃ = Carga factorial en la variable horizonte temporal. F₄ = Carga factorial en la variable riesgo.

Resultados

Para testar el modelo y las hipótesis que de él se derivan se ha efectuado la siguiente regresión lineal múltiple mediante mínimos cuadrados ordinarios:

$$\text{SATISFACCIÓN} = a_0 + a_1 \text{POLIZÓN} + a_2 \text{HORIZONTE} + a_3 \text{RIESGO} + e,$$

donde SATISFACCIÓN mide el grado de satisfacción de los socios con la cooperativa a la que pertenecen, POLIZÓN la no existencia de problemas de polizón por parte de los socios de la cooperativa, HORIZONTE la no existencia de problemas relacionados con el horizonte temporal, y RIESGO la no existencia de problemas asociados al riesgo.

La regresión se ha realizado utilizando, en el caso de la variable dependiente SATISFACCIÓN, la media de las puntuaciones obtenidas en los tres ítems que la miden. En cambio, para las variables independientes (POLIZÓN, HORIZONTE Y RIESGO), y al objeto de evitar la multicolinealidad entre ellas, se han utilizado las puntuaciones factoriales obtenidas en el análisis factorial realizado para determinar la bondad de las escalas.

A partir de los resultados de la regresión realizada que aparecen en la Tabla 4 se constata el apoyo de las hipótesis H_1 , H_2 y H_3 , tal y como se deduce del signo positivo y significativo de los coeficientes de regresión entre la SATISFACCIÓN como variable dependiente y el POLIZÓN ($\beta = 0.288$, $p < 0.01$), el HORIZONTE ($\beta = 0.394$, $p < 0.01$) y el RIESGO ($\beta = 0.209$, $p < 0.05$) como variables independientes.

Tabla 4. Regresión de la influencia del polizón, horizonte y riesgo sobre la satisfacción
Table 4. Regression of the influence of information, control and trust on satisfaction

Variable	Coefficiente β	t estadístico
Constante	8,138	81,608***
Polizón	0,288	2,881***
Horizonte	0,394	3,394***
Riesgo	0,209	2,209**
R ²	0,103	
F	9,404***	

* = $p < 0,1$; ** = $p < 0,05$; *** = $p < 0,01$.

Por lo tanto, en cuanto al problema del polizón, se confirma que conforme los socios entienden que no existe dicho problema están más satisfechos con la cooperativa ya que no perciben que los nuevos socios se estén beneficiando del capital acumulado en la coo-

perativa. Esto conllevará una mayor predisposición de los socios a realizar inversiones y a que se incorporen nuevos socios, lo que facilitará el crecimiento de la cooperativa y, en consecuencia, una mayor eficiencia de la misma asociada a las economías de escala.

De forma similar, respecto al problema del horizonte temporal, los resultados obtenidos demuestran que en la medida que no se da, los socios están más satisfechos con la cooperativa ya que perciben que podrán recuperar los beneficios de las inversiones realizadas, incluso aunque éstas sean en el largo plazo.

Por último, también se constata que conforme los socios disponen de mecanismos para recuperar sus aportaciones a la cooperativa y, por lo tanto, de salvaguarda o protección contra el riesgo asociado a las inversiones realizadas, también se muestran más satisfechos con su cooperativa.

Conclusiones

La Teoría de los Derechos de Propiedad resulta de gran utilidad para comprender las relaciones socio-cooperativa agraria y sus factores de éxito. Esta teoría revela importantes diferencias entre las empresas capitalistas y las cooperativas en cuanto a la forma en que los socios ejercen los derechos de propiedad. Así, mientras que en las empresas capitalistas estos derechos son ejercidos por los socios en proporción al capital aportado, en las cooperativas lo hacen en función de la actividad cooperativizada que realizan. Además, al contrario de lo que sucede en las empresas capitalistas, las cooperativas presentan limitaciones en la transferencia de estos derechos en lo relativo a quién se pueden transferir y al valor de la transmisión.

Estas diferencias en cuanto al tratamiento de los derechos de propiedad entre las empresas capitalistas y las cooperativas conllevan una

serie de ineficiencias o problemas a las cooperativas a la hora de competir y que se concretan en los problemas: a) del polizón, free-rider o de la propiedad común, b) del horizonte temporal, y c) del riesgo. La consecuencia más importante de estos problemas es que desincentivan la realización de inversiones por los socios y comprometen el crecimiento y la supervivencia de la cooperativa.

Puesto que la finalidad de la cooperativa agraria es satisfacer las necesidades de sus socios, la satisfacción de éstos con su cooperativa se configura como una medida adecuada de su éxito. Además, conforme los socios están satisfechos con su cooperativa estarán más dispuestos a continuar en ella, favoreciendo así la supervivencia de la cooperativa como empresa.

Los resultados obtenidos en el trabajo empírico confirman que en la medida que los socios están menos expuestos a los problemas del polizón, del horizonte temporal y del riesgo, están más satisfechos con la cooperativa.

La falta de estudios previos que analicen la relación entre los problemas asociados a los derechos de propiedad en el ámbito de las cooperativas y la satisfacción de sus socios, dificultan la comparación de los resultados obtenidos en este trabajo. Sin embargo, los mismos pueden ser de gran utilidad a los responsables de dirigir las cooperativas al objeto de implementar mecanismos para mitigar estos problemas, debido a su incidencia directa sobre la satisfacción de los socios y, por lo tanto, sobre su continuidad en la cooperativa y la supervivencia de ésta como empresa.

En este sentido, aunque la LC española y las leyes de cooperativas de las diferentes comunidades autónomas han ido introduciendo diferentes mecanismos (voto plural ponderado en proporción al volumen de la actividad corporativizada pero con limitaciones, cuotas de ingreso, actualización y reembolso de las aportaciones, socios que aportan sólo capital, etc.)

para mitigar los problemas derivados de la vaguedad en la definición de los derechos de propiedad, especialmente los relacionados con la propiedad común, dichos mecanismos parece que se han mostrado insuficientes.

La puesta en práctica de otras soluciones a mediados de la década de los setenta dio lugar a las denominadas "Cooperativas de Nueva Generación", que se extendieron por Estados Unidos, Nueva Zelanda y el Oeste de Europa (Cook y Iliopoulos, 2000; Salazar y Galve, 2008). Entre estas soluciones figuran: a) no admisión de nuevos socios o una política bien definida de admisión que propicie su homogeneidad, b) creación de un mercado secundario para las participaciones de las cooperativas en el que éstas sean fácilmente transferibles y valoradas, de forma que su precio refleje, además de la cuantía de la aportación, el valor generado durante su mantenimiento y el rendimiento y los beneficios que pueden generar, c) derecho de voto proporcional al capital aportado, e) creación de planes de aportación para evitar el problema del horizonte temporal y del polizón, f) la adopción de un plan de recuperación de inversiones, y g) la separación de la propiedad común.

La ventaja de este modelo de cooperativas tiene que ver con los mayores incentivos de los socios a realizar inversiones, en la medida en que se atenúan los efectos negativos de los problemas asociados a los derechos de la propiedad.

Por último, cabe señalar algunas limitaciones del estudio. Por una parte, la no incorporación de algunas variables de control ya que para garantizar el anonimato no se solicitó a los socios que identificaran su cooperativa en las encuestas. Por otro lado, la muestra se centra en socios de cooperativas agrarias murcianas, lo que dificulta generalizar los resultados obtenidos. Para paliar estas limitaciones, futuros estudios deberían incluir variables de control que pudieran afectar a las variables del mo-

delo. Asimismo sería interesante mejorar la validez del modelo replicándolo con datos de socios de cooperativas agrarias de diferentes comunidades autónomas para, de esta forma, poder generalizar sus conclusiones.

Bibliografía

- Anderson JC y Narus JA, 1984. A Model of Distributor's Perspective of Distributor-Manufacturer Working Relationships, *Journal of Marketing*, 48 (4): 62-74.
- Arcas Lario N, 1999. El marketing de las cooperativas agrarias. Claves para la competitividad de la empresa agraria, *CIRIEC-España*. Valencia.
- Arcas N, Alcón F, Marcos G y López E, 2011. Las cooperativas agrarias en la Unión Europea y España: evolución de su tamaño y poder de negociación. *Revista Tierras*, 176: 70-79.
- Baamonde E, 2009. El cooperativismo agroalimentario. En Lamo J. (Coord.) *El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global*. Colección Mediterráneo Económico, 15: 229-246.
- Borgen, SO, 2004. Rethinking incentive problems in cooperative organizations", *Journal of Socio-Economics* 33: 383-393.
- Chaddad F y Cook ML, 2004. Understanding New Cooperative Models: An Ownership-Control Rights Typology, *Review of Agricultural Economics*, 26 (3): 348-360.
- Churchill, GA, 1979. A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs, *Journal of Marketing Research*, 16: 64-73.
- COGECA, 2010. Agricultural Cooperatives in Europe. Main Issues and Trends. En <http://www.copa-cogeca.be/Main.aspx?page=HomePage>.
- Cook ML, 1995. The future of de U. S. agricultural cooperatives: A neo-institutional approach, *American Journal of Agricultural Economics*, 77: 1153-1159.
- Cook ML y Iliopoulos C, 2000. *Defined property rights in collective actions: The case of U.S. agricultural cooperatives*. In: Institutions, Contracts and Organization: Perspectives from New Institutional Economics (C. Ménard C., ed). Edward Elgar Publishing, London, UK: 335-348.
- Cooperativas agro-alimentarias, 2012. Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agrario Español. 2011. En <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03580.pdf>.
- Del Pino J, 1999. La satisfacción y la alineación en los socios de las empresas cooperativas, *CIRIEC-España, revista economía pública, social y cooperativa*, 33: 141-153.
- Dow GK y Putterman L, 2000. Why capital suppliers (usually) hire workers: What we know and what we need to know, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 43 (3): 319-336.
- Ferrier GD y Porter PK, 1991. The productive efficiency of US milk processing cooperatives, *Journal of Agricultural Economics*, 42 (2): 161-73.
- Grossman S y Hart O, 1986. The Cost and the Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, *Journal of Political Economy*, 24 (4): 691-719.
- Guzmán I, Arcas N, Ghelfi R y Rivaroli S, 2009. Technical efficiency in the fresh fruit and vegetable sector: a comparison study of Italian and Spanish firms. *Fruits*, 64 (4): 1-10.
- Hansen MH, Morrow JL y Batista JC, 2002. The impact of trust on cooperative membership retention, performance, and satisfaction: an exploratory study, *International Food and Agribusiness Management Review*, 5: 41-59.
- Hart O y Moore J, 1990. Property Rights and the Nature of the Firm, *Journal of Political Economy*, 98(4): 1119-1158.
- Hernández-Espallardo M, Arcas-Lario N y Marcos-Matás G, 2012. Farmers' satisfaction and intention to continue membership in agricultural marketing cooperatives: neoclassical versus transaction cost considerations, *European Review of Agricultural Economics*, doi: 10.1093/erae/jbs024, pp. 1-24.
- Hind A, 1998. *Assessment of cooperative performance*. The World of Cooperative Enterprise, UK: Scottish Agricultural Organisation Society: 9-18.

- International Cooperative Alliance, 2012. Cooperative identity, values and principles. En <http://2012.coop/en/what-co-op/cooperative-identity-values-principles>.
- James HS y Sykuta ME, 2005. Property rights and organizational characteristics of producer-owned firms and organizational trust, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76 (4): 545-580.
- Jensen MC y Meckling WH, 1976. Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and structure, *Journal of Financial Economics*, 3: 305-360.
- Juliá, JF, Meliá E, García G y Gallego PL, 2010. *Los factores de competitividad de las cooperativas líderes el sector agroalimentario europeo. Acciones a emprender por las cooperativas agrarias españolas*. Colección Economía, 14. Fundación Cajamar. Almería.
- Lerman Z and Parliament C, 1991. Size and industry effects in the performance of agricultural cooperatives. *European Review of Agricultural Economics* 6 (1):15-29.
- Levy C, 1983. Agricultural Co-operative Theory: A Review". *Journal of Agricultural Economics*, 34: 1-44.
- López D, Vidal F, Del Campo FJ, 2005. Evaluación de la satisfacción de los socios como medida del éxito cooperativo en las bodegas cooperativas de la Denominación de Origen Alicante. *Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 205: 147-171.
- Mcneilly KM y Russ FA, 1992. Coordination in the Marketing Channel, *Advances in Distribution Channel Research*, 1: 161-186.
- Michelsen J, 1994. The rationales of cooperative organizations, *Annals of Public and Cooperative Economics* 65 (1): 13-34.
- Milgrom P y Roberts J, 1993. *Economía, organización y gestión de empresas*. Ed. Ariel, Barcelona.
- Mínguez-Vera A, Martín-Ugedo JF y Arcas-Lario N, 2010. Agency and property rights theories in agricultural cooperatives: Evidence from Spain, *Spanish Journal of Agricultural Research*, 8 (4): 908-924.
- Nilsson J, 2001. Organizational principles for cooperative firms, *Scandinavian Journal of Management*, 17: 329-356.
- Ortmann GF y King RP, 2007. Agricultural cooperatives I: History, theory and problems, *Agekon*, 46 (1): 40-68.
- Pratt G, 1998. *The need performance measurement in cooperatives: A practitioners view*. The World of Cooperative Enterprise, UK: Scottish Agricultural Organisation Society: 1-8.
- Robicheaux RA y El-Ansary AI, 1975. A General Model for Understanding Channel Member Behavior, *Journal of Retailing*, 52: 13-30.
- Salazar Terreros I y Galve Gorriz C, 2008. Empresa cooperativa vs. Capitalista. ¿Afecta la forma de gobierno a la eficiencia productiva?, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 17 (3): 133-144.
- Sayers DM, Kilmer RL y Flambert AM, 1996. Satisfaction evaluation of milk handlers by southern U.S. dairy farmers, *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 28: 313-321.
- Shamdasani PN y Sheth JN, 1995. An Experimental Approach to Investigating Satisfaction and Continuity in Marketing Alliances, *European Journal of Marketing*, 29: 6-23.
- Vargas A y García E, 2003. La medición del desempeño de las sociedades cooperativas agrarias. Perspectiva de los directores-gerentes de las provincias de Huelva y Jaén, *CIRIEC-España, revista economía pública, social y cooperativa*, 46: 85-116.
- Vitalino P, 1983. Cooperative enterprise: An alternative conceptual basis for analyzing a complex institution, *American Journal of Agricultural Economics*, 65: 1078-1083.
- Wray B, Palmer A y Bejou D, 1994. Using Neural Network Analysis to Evaluate Buyer-Seller Relationships, *European Journal of Marketing*, 28: 32-48.

(Aceptado para publicación el 18 de abril de 2013)