



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, nº 34, abril 2000, pp. 169-188**

Las cooperativas en el marco de la teoría de la agencia

**M^a Belén Álvarez Pérez
Pilar Arbesú López
Celia Fé Cantó**
Universidad de Oviedo

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 2000 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

Las cooperativas en el marco de la teoría de la agencia

M^a Belén Álvarez Pérez

Profesora Asociada Universidad de Oviedo

Pilar Arbesú López

Profesora Asociada Universidad de Oviedo

Celia Fé Cantó

Profesora Titular de Escuela Universitaria Universidad de Oviedo

RESUMEN

En este trabajo se analizan las características estructurales básicas de las Cooperativas de primer grado bajo los postulados de la Teoría de la Agencia. Del análisis realizado se deducen una serie de deficiencias estructurales relacionadas con problemas de agencia. Además se plantean posibles soluciones a las mismas.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas, Teoría de la Agencia, Legislación, Economía Social.

RÉSUMÉ

Ce travail étudie les caractéristiques structurelles de base des Coopératives de premier degré selon les postulats de la Théorie de l'Agence. De l'analyse réalisée découlent certaines ditailles structurelles liées à la problématique de l'agence et auxquels on essaie d'apporter des possibles solutions.

MOTS CLÉ: Coopératives, Théorie de l'Agence, Législation, Économie Sociale.

ABSTRACT

The present work establishes the main structural characteristics of Cooperatives first grade under the postulates of The Agency Theory. Based in our analysis we conclude a series of structural shortcomings related with agency problems. Moreover, possible solutions to these are proposed.

KEY WORDS: Cooperatives, Agency Theory, Legislation, Social Economy.

1.- Introducción

Ante la existencia de una serie de problemas (fallos) de mercado que éste por sí solo no es capaz de resolver satisfactoriamente, se han impulsado por determinados grupos sociales iniciativas empresariales que tratan de integrar aspectos tanto sociales como económicos y que surgen como organizaciones productivas con la finalidad de resolver un problema social, colectivo, sea éste de empleo, vivienda, consumo, ahorro y crédito, educación, sanidad o defensa de los precios agrarios. Estas iniciativas empresariales, al margen de su diversidad jurídica y heterogeneidad de funciones están ligadas por una ética común basada en la solidaridad y el servicio a los socios y conforman un amplio grupo de empresas que se incluyen en el concepto de Economía Social. Las Cooperativas son sus representantes más genuinos.

Las Cooperativas se caracterizan por ser sociedades de propiedad colectiva que pertenecen a los beneficiarios de su actividad. Su pauta organizativa básica consiste en que los trabajadores ejercen el control, lo que implica una menor especialización de los factores productivos en relación a otras sociedades donde sí existe una clara separación entre propiedad y control. Esta pauta organizativa tan particular puede ser analizada bajo los postulados de la Teoría de la Agencia.

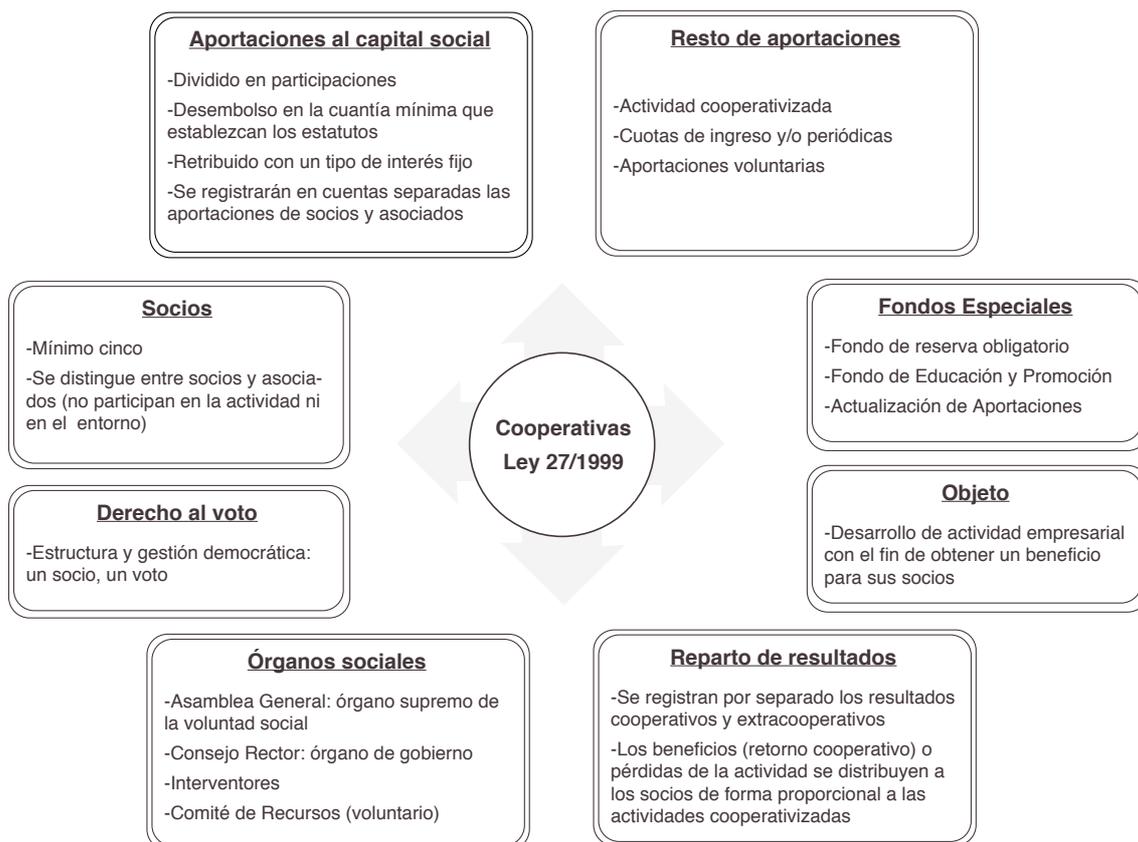
Dicha Teoría nace para dar satisfacción a algunos problemas no resueltos por otras y que se refieren a las relaciones que surgen dentro de la empresa y que se caracterizan, fundamentalmente, por la existencia de delegación de autoridad y coordinación de intereses contrapuestos entre los individuos.

A lo largo de este trabajo, tras analizar, brevemente, los rasgos distintivos de las Cooperativas, en concreto las de primer grado, y los contenidos más relevantes de la Teoría de la Agencia, se aplicará esta última a las entidades que son objeto de este estudio, centrándonos, especialmente, en la problemática que surge ante la coexistencia en éstas de socios propietarios y socios gestores. Finalizando con una propuesta de posibles soluciones a adoptar para paliar los fallos detectados.

2.- Generalidades sobre las cooperativas

En España, las entidades asociativas agrarias están representadas por dos figuras: las Cooperativas y las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT). La característica distintiva básica entre ellas es que mientras las Sociedades Agrarias de Transformación son empresas tanto personalistas como capitalistas, las Cooperativas lo son sólo personalistas. Con carácter general éstas pueden ser de primer grado o de segundo grado¹. Nos centraremos en el análisis de las Cooperativas de primer grado, algunas de cuyas características más importantes se recogen en el siguiente Cuadro:

Cuadro 1: Características principales de las Cooperativas



Fuente: Elaboración propia.

Aparte de los aspectos señalados en el Cuadro 1, es necesario destacar que para calcular el resultado o excedente neto se consideran como gasto las entregas de bienes de los socios a la Cooperativa. Estas entregas tienen el problema de su valoración ya que la legislación sólo indica que el criterio a aplicar será el precio medio de mercado, con las dificultades que ello tiene por la alta variabilidad de los precios, así como para conocer las cantidades realmente transadas. Al no señalarse método de cálculo concreto, se deja a libre elección de la propia Cooperativa, con lo que en la práctica habitual se suele optar por valorarlas a un precio superior al real de tal forma que se equilibren los ingresos y gastos. Así, se evitan los problemas contables y se consiguen unos excedentes nulos o insignificantes, lo que tiene tres claras consecuencias:

1. Disminuye e incluso anula el pago de los impuestos, ya que llega a hacerse nula la Base Imponible.
2. Puede llegar a convertir los fondos obligatorios en "figuras ficticias" [Alonso Sebastián, 1989], ya que al no aparecer beneficios contables no pueden destinarse a estos fondos los mínimos establecidos por la Ley.
3. Los socios no pueden percibir el retorno cooperativo (beneficio restante tras la dotación a fondos obligatorios, y que se reparte entre los socios), así que los cooperativistas recibirán sus ganancias vía precios y no vía retornos.

Como resultado de esto, las cuentas anuales formuladas no expresan la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, ya que no se están reflejando a precios reales las ventas que realizan los socios a la Cooperativa.

Por tanto se pueden definir a las Cooperativas como:

"Sociedades que, con capital variable y estructura y gestión democráticas, asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, a personas que tienen intereses o necesidades socio-económicas comunes, para cuya satisfacción y al servicio de la comunidad desarrollan actividades empresariales, imputándose los resultados económicos a los socios, una vez atendidos los fondos comunitarios, en función de la actividad cooperativizada que realizan".

De esta definición, que coincide con la recogida en la legislación (art. 1)², se deduce uno de los rasgos estructurales más significativos de estas entidades: *propiedad colectiva con coincidencia de propiedad y control*. Este rasgo organizativo tan particular de las Cooperativas puede ser analizado a través de los postulados de la Teoría de la Agencia, para lo que previamente se realiza una breve mención de los mismos.

1.- Cooperativas de primer grado: aquellas que están compuestas por personas físicas o jurídicas en número mínimo de cinco.

Cooperativas de segundo grado: las constituidas por dos o más cooperativas de primer grado.

2.- En el Anteproyecto de la Ley de Cooperativas se definen éstas como: *aquellas sociedades constituidas 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.*

3.- Teoría de la agencia

La empresa, en una economía de mercado, juega un papel fundamental al ser la forma organizacional por excelencia, por lo que ha sido objeto de múltiples análisis. La empresa está constituida por una serie de componentes: tecnología, características del entorno, individuos y relaciones contractuales que determinan un todo. Se puede considerar a la misma como un espacio continuo de relaciones contractuales en el que se sitúan diversas fórmulas organizativas y de mercado. En este contexto, surge la Teoría de la Agencia, que soslaya ciertas dificultades no resueltas por otras anteriores³, ya que considera que los contratos multilaterales propios del mercado, se sustituyen dentro de la empresa por un sistema de relaciones entre individuos (agentes) que pese a tener objetivos dispares, cooperan entre sí y están ligados a la organización por vínculos contractuales.

Así, la Teoría de la Agencia nos permite aclarar algunos aspectos relativos a la problemática de las relaciones personas-entorno-recursos, examinar las situaciones de delegación de autoridad en la toma de decisiones y la conjugación de intereses contrapuestos que tienen los individuos y que deben ser superados para que la empresa resulte viable. También ofrece una explicación válida acerca de las relaciones de la empresa con el exterior, estudiando ésta en el contexto global de la economía de mercado.

Bajo el enfoque de la Teoría de la Agencia la empresa se considera como una ficción legal que sirve como conexión para un conjunto de contratos (escritos o no) entre individuos, conjugándose aspectos tanto económicos como jurídicos [Jensen y Meckling, 1976, p. 310].

La teorización de la relación de agencia no se desarrolla hasta los años setenta con los trabajos pioneros de Jensen y Meckling, que la definen como un contrato bajo el cual una persona, principal, encarga a otra, agente, la realización de algún servicio en su interés, incluyendo delegación de autoridad en el agente y, lógicamente, a cambio de una contraprestación [Jensen y Meckling, 1976, p. 308]. En esta relación se produce una delegación de autoridad necesaria para que el agente pueda realizar la tarea en beneficio del principal, posibilitando la materialización de las acciones y con ello la consecución de los objetivos perseguidos con tal relación. Esta delegación permite al agente poder establecer, modificar o cancelar contratos con una tercera parte en nombre del principal, otorgándole así libertad para crear, rectificar o saldar otras relaciones de agencia.

3.- Como por ejemplo la *Teoría de la Empresa y Mercados* (Coase, 1957) y *Teoría de la Organización* (Taylor, 1911; Fayol, 1916).

De esta delegación de autoridad nace un problema: los objetivos del principal y el agente diferirán, lo que implica que la utilización de la autoridad delegada al agente no siempre se hará a favor de los intereses del principal⁴.

3.1.- Actores de la relación de agencia

Como se deriva de la definición de relación de agencia, un elemento común a todas ellas es la intervención de al menos dos personas, el principal y el agente, que están motivadas por intereses propios.

El agente, es el encargado de llevar a cabo la tarea o actividad encargada por el principal por lo cual percibe una compensación. Se caracteriza por dos peculiaridades: el oportunismo y la aversión al trabajo. El primero se manifiesta en el hecho de que el agente utiliza su esfuerzo para conseguir sus intereses individuales llegando incluso a una falta de honestidad en las transacciones, mientras que el segundo hace referencia a que, en general, se prefiere invertir menos a más esfuerzo en la realización de la tarea encomendada, tendencia que puede ser modificada por el principal empleando un conjunto adecuado de incentivos⁵.

El principal, es el que encarga la realización de la tarea o actividad en beneficio propio. Se caracteriza por: tratar de alcanzar el mayor beneficio posible que se pueda derivar de la relación de agencia y asumir el mayor nivel de riesgo distribuido por vía contractual, ya que está a expensas de percibir un producto incierto que depende de la evolución de la relación de agencia y el comportamiento del agente⁶.

3.2.- Problemas de agencia

Desde el momento en que el principal encarga la realización de una tarea al agente surgen conflictos debidos a la disparidad de intereses que cada uno de ellos tiene y los distintos beneficios que pretenden obtener de la relación.

La separación entre propiedad y control no sólo provoca la existencia de intereses contrapuestos, sino que también hace que surjan diferencias entre la información de la que disponen los distintos actores que intervienen, lo que según la terminología de la Teoría de la Agencia se denomina asimetría de información. La escasa información del principal, incapaz de conocer la decisión y/o esfuerzo del agente así como los factores exógenos que concurren en la tarea, confiere al agente una gran discreción para perseguir objetivos propios que no siempre redundan en el mayor beneficio para el principal [Salas

4.- En este sentido son interesantes los trabajos de Serra Ramoneda [1993] y Kirby [1987].

5.- Para profundizar en las características del agente pueden consultarse los trabajos de: Alchian y Woodward [1988], Hartmann-Wendels [1993], Holmstrom y Ricart [1986] y Williamson [1970].

6.- Estudios relevantes sobre sus particularidades son: Arya, Fellinghan y Young [1993], Bernardin [1989], McAfee y McMillan, [1991] y Stiglitz [1975].

Fumás, 1987, p. 299]. Tanto el conflicto de intereses, como las consecuencias de la información asimétrica pueden resolverse con adecuados sistemas de incentivos que contrarresten sus efectos, que son también válidos como medio para conseguir que el agente asuma parte del riesgo que en principio correspondería al principal.

Es por tanto la separación entre propiedad y control el origen de todos los conflictos o problemas que pueden surgir en una relación de agencia. Dichos problemas pueden estudiarse por separado como elementos independientes entre sí; así hay autores que especifican para el análisis tres problemas: conflicto de intereses, asunción de riesgos y asimetría de información⁷. O bien entender que son conflictos enlazados entre sí y que surgen encadenados los unos a los otros como consecuencia de las diferentes posiciones que asumen el principal y el agente dentro de la relación. Nos decantamos por esta última forma de análisis.

La incongruencia que se produce entre los objetivos perseguidos por el principal y el agente hace necesario la aparición de incentivos. Así el principal debe motivar al agente para que actúe según sus intereses y no se guíe de los propios, con el fin de paliar en la medida de lo posible el "oportunismo" del agente, que se deriva en gran medida de la asimetría de información. Asimetría que se produce cuando ante una determinada transacción, la parte mejor informada obtiene ventajas respecto a la parte que no lo está, lo que conduce a la posibilidad de un comportamiento aprovechado, ya sea ocultando información relevante o no cumpliendo alguno de los acuerdos explícitos o implícitos. Evitar estas situaciones implica, lógicamente, costes.

Los incentivos, también son un instrumento válido para variar la distribución del nivel de riesgo mayoritariamente atribuida al principal. Es este actor el que asume el mayor nivel ya que pone sus intereses en manos de otro, al agente y depende de su comportamiento para la obtención de sus propios intereses. Tampoco el agente está exento de riesgo, ya que el principal le encarga la realización de tareas en un particular entorno de decisión y como cualquier individuo que toma decisiones elige con riesgo.

El riesgo que asume el principal disminuiría si consiguiese acercar o igualar los intereses; así mismo ese riesgo sería menor si pudiera disponer de más y mejor información acerca del comportamiento del agente, o dicho de otra manera si consiguiese disminuir la asimetría de información. El principal para poder controlar este tipo de problemas asume unos costes que son los denominados costes de control.

7.- En el estudio del conflicto de intereses destacan: Williamson [1981], McCaffery [1989], Brander y Poitevin [1992] y Spatt y Sterbenz [1993]. En relación con el análisis del problema de la asunción de riesgos son interesantes los trabajos de: Berhold [1971], Stiglitz [1975], Mayers y Smith [1982] y Arya, Fellinghan y Young [1993].

Relativo al problema de la asimetría de la información destacan los estudios de: Holmstrom [1979], Eisen [1981], Williamson [1985], Darrrough y Stoughton [1986], Muller y Brammer [1986], Farrel y Shapiro [1989], Rubin [1994], Hartman-Wendels [1993] y Harrison y Harrell [1993].

Por su parte, el agente asume el riesgo de tomar decisiones en un entorno complejo, toma decisiones de negocio diferentes a las que tomaría el principal y “sufrir” las consecuencias de la asimetría de información. Para resolver estos problemas asume otros costes de agencia, los costes de garantía.

En el supuesto ideal de que no existiese conflicto de intereses, cabe contemplar como coste soportado por la propia relación la pérdida que implica la desviación del agente respecto a lo estipulado en el contrato, es la pérdida residual.

3.3.- Mecanismos de salvaguardia

Como ya se ha indicado, los costes de agencia son una consecuencia directa de la propia relación de agencia. La conflictividad de esta relación vendrá determinada por la diferencia de intereses existente entre las partes contratantes, lo que conduce a un incumplimiento de los acuerdos. Reducir estos conflictos y las posibilidades de incumplimiento requiere que ambas partes empleen recursos para establecer mecanismos⁸ que garanticen el correcto cumplimiento de los acuerdos contractuales. Estos mecanismos pueden ser:

- a) Internos a la transacción, que son específicos a cada relación contractual.
- b) Regulatorios, constituidos por el conjunto de normas legales que afectan a la relación contractual
- c) Basados en el mercado, en ocasiones el propio mercado genera mecanismos externos de salvaguardia cuya actividad, bien facilita la estructuración contractual y la supervisión interna, o bien constituyen de por sí instrumentos de vigilancia y garantía

De este modo, el origen de los costes de agencia se debe al establecimiento de mecanismos que controlen e incentiven el comportamiento adecuado de las partes. Dichos costes pueden ser asumidos por la propia relación de agencia (pérdida residual)⁹, por el principal (costes de control)¹⁰, por el agente (costes de garantía)¹¹, o por ambos a la vez (costes de formalización)¹².

8.- A estos mecanismos también se denominan "salvaguardias contractuales" [Arruñada Sánchez, 1994].

9.- La pérdida residual (residual loss): refleja la pérdida de bienestar que ocasiona la desviación de conducta del agente respecto a lo estipulado en el contrato, que es consecuencia inevitable de ser prohibitivos los costes de formalización, garantía y control que se requerirían para un cumplimiento perfecto del contrato.

10.- Los costes de control (monitoring): son aquéllos en los que incurre el principal para vigilar y condicionar positivamente la actividad del agente. Estos costes pueden ser previos o posteriores a la formalización del contrato.

11.- Los costes de garantía (bonding): son aquéllos en los que incurre el agente para garantizar al principal que su comportamiento será el esperado. Al igual que los anteriores, pueden ser previos al contrato. Estos costes son abonados, aunque no necesariamente soportados, por el agente para garantizar al principal que su comportamiento no se desviará de lo previamente pactado [Arruñada Sánchez, 1991, p. 69]. Reciben para Ocaña y Salas [1983] el nombre de costes de confianza.

12.- Los costes de formalización contractual (no tenidos en cuenta por Jensen y Meckling): son aquéllos en los que incurren las partes para diseñar y redactar los contratos, en los cuales se detallan las obligaciones que asume cada una dentro de un conjunto limitado de situaciones [Arruñada Sánchez, 1991, p. 68]. La eficacia de la formalización depende de la efectividad con que sea posible recurrir al arbitraje o al proceso de ejecución judicial. Las leyes pueden facilitar la contratación al definir cláusulas genéricas que no es preciso incluir en los contratos y proveer un marco de solución para posibles conflictos.

La asunción de mecanismos de salvaguardia implica costes: para poder determinar qué parte soporta los costes de agencia, hay que distinguir entre situaciones en que el comportamiento aprovechado del agente es previsto por el principal y situaciones en que no lo es. Si no es anticipado, el principal carga con el coste. Si lo anticipa y se da cuenta a priori de que el agente se va a aprovechar, el coste es para la propia relación de agencia. Los costes independientemente de quién los soporte, afectan siempre a ambos actores, los que asume el principal afectan al agente y viceversa.

El reparto de los costes entre agente y principal depende, en general, de las elasticidades de la oferta y la demanda en el correspondiente mercado de agentes y de la competitividad del mismo [Arruñada Sánchez, 1991]. El volumen de estos costes y el desarrollo de la tecnología contractual adecuada determinan el nivel de contratación efectuada y el grado en que se especializan las funciones características del agente y principal.

Los costes de garantía y control son en cierta medida sustituibles. El reparto de los costes entre ambos sigue pautas equivalentes a las de cualquier actividad productiva [Arruñada Sánchez, 1991], y son equivalentes a la ganancia marginal de reducir la pérdida residual o, dicho de otra forma, tienden a situarse en un punto de equilibrio para el cual el nivel de pérdida residual es óptimo (cada unidad marginal gastada en cada concepto proporciona la misma utilidad).

Sin duda, existen muchas formas alternativas de establecer mecanismos que reduzcan el conflicto entre las partes. En ocasiones, una adecuada distribución de los derechos de propiedad constituyen un mecanismo suficiente. Si, por ejemplo, los decisores soportan el peso financiero de sus actuaciones, no tendrán motivo alguno para no comportarse adecuadamente. El análisis de la estructura de los derechos de propiedad adquiere, por tanto, bastante importancia en la búsqueda de mecanismos eficientes que garanticen el cumplimiento de los contratos.

Una vez descritos los postulados básicos de la Teoría de la Agencia, a continuación se van a aplicar éstos a las Cooperativas, de modo que sirvan no sólo para reconocer los problemas que se derivan de este especial sistema organizativo empresarial, sino también para plantear posibles soluciones a los mismos.

4.- Aplicación de la teoría de agencia a las cooperativas

Las Cooperativas son empresas de propiedad colectiva que pertenecen a los beneficiarios de su actividad [Cuervo García, 1994, p. 119]. Están formadas por un conjunto de personas que se asocian para realizar una actividad económica beneficiosa para todos ellos. El ideal cooperativo consiste

en una unidad de producción sin jerarquía, con democracia directa y participación de los trabajadores en el excedente generado. Es esta propiedad colectiva la que, precisamente, va a ser el origen de los mayores problemas en las Cooperativas.

Su pauta organizativa básica es que los trabajadores ostentan la propiedad y el control. De ello se deriva una menor especialización de los factores productivos, pues los cooperativistas unen a su condición de trabajadores, la de capitalistas. Lo hacen asumiendo, de forma relativamente directa, las tres funciones de los aportantes de capital: la financiación propiamente dicha, la asunción de riesgos y el ejercicio de tareas de control. Estas pautas de propiedad colectiva y trabajadores que asumen el control confieren unas especiales características a la relación contractual o de agencia que se desarrolla en las Cooperativas.

4.1.- Actores de la relación

Las Cooperativas están integradas, básicamente, por los socios, que aúnan la condición de trabajadores y capitalistas¹³. Pero no son éstos los únicos integrantes de las empresas asociativas, sino que además también existen trabajadores contratados o asalariados que no tienen la categoría de socios ni de asociados. Con lo que los servicios del trabajo tienen un doble origen [Serra Ramoneda, 1993, p. 227]:

- 1.- Los aportados por los socios que además interviene en la gestión de la empresa.
- 2.- Los que son adquiridos a precio de mercado a los contratados. Dentro de este grupo se pueden distinguir dos categorías:
 - a.- Aquéllos que realizan tareas directamente relacionados con la actividad productiva de la Cooperativa.
 - b.- Aquéllos que realizan tareas de gestión o administración. En algunas Cooperativas, especialmente en las que presentan un volumen importante de negocios se recurre a gestores profesionales, con la consiguiente especialización del control, lo que atenúa el carácter cooperativo de estas empresas [Arruñada Sánchez, 1996].

13.- Según el tipo de Cooperativa del que se trate, la coincidencia de socio y trabajador es más común. Así, cabe distinguir entre:
-Cooperativas de Trabajo o de Producción en las que la coincidencia es máxima y que asocian personas naturales con capacidad para desarrollar la actividad cooperativa, tienen por objeto proporcionar a los socios puestos de trabajo para producir en común bienes y servicios para terceros. Son las Cooperativas analizadas en este trabajo.
-Cooperativas de Consumidores, con la menor coincidencia, que asocian a personas físicas y tiene por objeto procurar bienes y servicios para el consumo o uso de los socios, bien adquiridos a terceros o producidos por la misma Cooperativa. En este caso los socios pueden ser sólo capitalistas o ser también trabajadores, es habitual que se mezclen socios de los dos tipos.

A modo de resumen se puede concluir que son tres los elementos o actores integrantes de una Cooperativa:

- 1.- Propietarios, que son socios o asociados (si así lo permiten los Estatutos de la Cooperativa).
- 2.- Gestores, que pueden coincidir con los propietarios, es decir ser socios de la Cooperativa, o bien gerentes profesionales que no son propietarios.
- 3.- Trabajadores con tareas productivas, que también pueden ser, o bien socios de la Cooperativa (en ningún caso asociados) o personal ajeno a la propiedad de la misma.

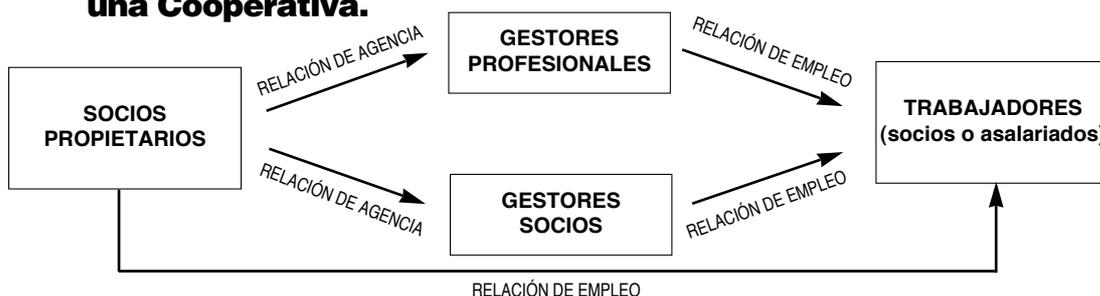
Por tanto entre los miembros de la Cooperativa pueden surgir, fundamentalmente, tres tipos de relaciones:

1.- La surgida entre los propietarios y los gestores profesionales, que puede encuadrarse dentro de las relaciones puras de agencia, ya que responde al modelo de relación según el cual el principal (socio/asociado) encarga al agente (administrador) la realización de una tarea a cambio de una remuneración y otorgándole amplia capacidad de decisión.

2.- La relación que se establece entre los socios como gestores-administradores y los socios como propietarios. Es decir, las consecuencias estructurales de que los trabajadores asuman el control, lo que da lugar a que surja una "especial relación de agencia". Es esta relación la más característica y a su vez distintiva de las Cooperativas respecto a las que surgen en otros tipos de empresas, por ejemplo en las Sociedad Anónimas.

3.- La relación que surge entre la dirección-gestión y los trabajadores asalariados, independientemente de quien asuma cada uno de esos papeles¹⁴, puede considerarse como una relación de empleo, en la que los empleados ceden sus servicios a cambio de un salario, siendo el empleador el que decide la asignación de dichos servicios en función de sus necesidades [Salas Fumás, 1993, p. 271]. En el Cuadro 2 se sintetizan cada una de estas relaciones.

Cuadro 2: Relaciones entre los distintos miembros de una Cooperativa.



Fuente: Elaboración propia.

14.- Es decir tanto si los gestores son socios como si son profesionales independientes, así como si las actividades productivas las realizan trabajadores externos o los mismos socios de la Cooperativa. Si bien hay que indicar que la relación que surge cuando se aúnan en una sola persona las condiciones de socio, gerente y trabajador con actividad productiva, es una relación de empleo "particular", en la que no va a profundizarse por no ser este tipo de relación objeto de este trabajo.

Serán las dos primeras relaciones descritas las que resulten más interesantes de analizar, ya que las de empleo no son objeto de este trabajo.

4.2.- Problemas de agencia

A los problemas habituales de agencia surgidos entre propietarios y gestores profesionales, derivados de la divergencia de intereses entre ellos, se añaden en las Cooperativas los surgidos como consecuencia de la coincidencia de socios y gestores en las mismas. Siendo ésta la causa de la mayoría de las deficiencias estructurales que sufren estas sociedades y que se pueden concretar en dos aspectos:

1. **Dificultades para financiarse:** La asunción del control por los socios (a su vez trabajadores de la empresa) impide en la práctica la retribución variable de otros aportantes de capital que no sean trabajadores; ya que aunque éstos podrían llegar a ser retribuidos, el coste de contratar tales socios capitalistas sería muy elevado pues no ejercerían el control, y si lo ejerciesen, se desnaturalizaría el carácter cooperativo de la empresa. En las Cooperativas pueden existir aportantes de capital no trabajadores, es el caso de los asociados que no participan del retorno cooperativo (como sí hacen los accionistas de la Sociedad Anónima) y tienen que conformarse con una retribución fija, lo que no les incentiva para aportar capital.

Estas dificultades de financiación se manifiestan especialmente para la obtención de fondos propios. La vía de la autofinanciación puede chocar con el hecho de que los socios decidan distribuir ganancias vía precios y no vía retornos, es decir se manipula la cifra de resultados con el fin de minorarla, de modo que no haya recursos para la dotación de reservas. La existencia de estas reservas o "fondos no capitalistas", por ser fondos que no se reparten en función del capital, provoca una lucha de intereses entre los socios, entre los más fuertes y los económicamente débiles. Si en una empresa se ve mal que una parte de la ganancia vaya a estos fondos no capitalistas, tiene un escape legal fácil de aplicar, basta con distribuir la ganancia vía precios y no vía retornos. Ello es posible gracias a la posibilidad que ofrece la legislación de escoger el criterio para valorar las entregas de bienes de los socios a la Cooperativa, de modo que si se opta por precios superiores a los reales se disminuye la cuantía del resultado y la distribución de rentas a autofinanciación queda muy reducida, pasándole otro tanto al reparto de beneficios a los socios.

Esta distribución vía precios conviene más a los socios más fuertes, que son los que más aportan y los que menos se aprovechan de las obras sociales que se financian con este tipo de fondos. Hay situaciones en las que esta distribución vía precios también puede ser interesante para los socios débiles, puesto que les reporta liquidez inmediata.

16.- Ver Paz (1995, pp. 31-33).

17.- Es en el corto plazo donde los cooperativistas ven retribuida su labor de proveedor.

La distribución vía precios es usada por algunas Cooperativas como estímulo para atraer nuevos inversionistas, nuevos socios, puesto que es más atractivo un buen precio que un buen programa de obras sociales.

2. Escasa motivación a realizar nuevas inversiones/aportaciones derivada básicamente de dos características claramente recogidas en la legislación: *la no enajenabilidad de las participaciones y la existencia del Principio de Puertas Abiertas*.

a) *No enajenabilidad de las participaciones*. Como consecuencia de ello los socios de las Cooperativas no están motivados correctamente para invertir, salvo que pretendan permanecer en la empresa durante todo el plazo de recuperación de la inversión. Esto tiene una consecuencia inmediata a la hora de tomar decisiones sobre inversión, ya que como no todos los socios tienen igual horizonte temporal de permanencia en la Cooperativa se invierte menos y se hace en proyectos que, aunque menos rentables, tienen un período de recuperación corto frente a los de largo plazo. Además, los cooperativistas tendrán interés en maximizar la disponibilidad de fondos a corto plazo, sea cual sea el origen de éstos, subordinando a ese objetivo todas las demás políticas de la empresa.

Además, la imposibilidad de vender las participaciones priva a las Cooperativas de la valoración de su eficiencia que proporciona el mercado de capitales y hace que se produzca una alta concentración del riesgo que asume el principal. Como los socios no pueden vender, tienen un patrimonio menos diversificado del que tendrían si trabajasen en una empresa convencional y no participasen de sus resultados, ya que inmovilizan en la misma empresa tanto su trabajo como su dinero, lo que les hace ser prudentes en exceso, llevándoles incluso a decisiones de inversión subóptimas.

b) *Principio de Puertas Abiertas*. Según este principio, las Cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar sus responsabilidades de ser socio sin discriminación política, religiosa, racial o de sexo. La admisión de nuevos socios supone un aumento de los "dueños" de la propiedad. Estos nuevos socios suelen participar, en condiciones de igualdad con los antiguos de los resultados de las inversiones que se han realizado con anterioridad a su entrada. Este hecho hace que el interés de los socios en invertir se reduzca considerablemente, ya que como consecuencia de la colectividad de la propiedad los socios que se sacrifican para poder realizar las inversiones son los antiguos, y sin embargo los frutos de ellas derivadas son comunes y con carácter equitativo para nuevos y antiguos. La consecuencia de esto es que a la hora de tomar decisiones de inversión se rechacen proyectos que podrían ser rentables.

Este Principio, implica, a su vez, la libertad de salida de los socios cooperativistas. Su baja implica la devolución o reembolso de las cuantías en su día aportadas, de las que se deducirán, en su caso, las pérdidas a él imputables. Esto unido a que el plazo de reembolso puede ser de hasta de cinco años, desincentiva la realización de nuevas aportaciones.

4.3.- Mecanismos de salvaguardia

Diversas posibilidades de estructuración contractual de la relación surgida entre los distintos miembros de la Cooperativa, ayudan a reducir los problemas antes mencionados. Son estos mecanismos o salvaguardias contractuales los que garantizan el correcto cumplimiento de los acuerdos contractuales, si bien su implantación genera costes. Por tanto el origen de los costes de agencia se debe al establecimiento de mecanismos que controlen e incentiven el comportamiento adecuado de las partes, así que conocer los costes de agencia en que incurren las Cooperativas, se puede “reducir” a determinar cuáles son los mecanismos que se establecen para salvaguardar la relación:

-Mecanismos Internos:

a) La función retributiva que vincula rendimiento y compensación como mecanismo regulador no es aplicable a las Cooperativas, ya que en éstas se trabaja en equipo, siendo costoso evaluar determinar cuál es el rendimiento exacto de cada uno de sus miembros.

b) Concentración geográfica: el hecho de que la Cooperativa se vincule a un entorno limitado y que existan, habitualmente, lazos familiares entre sus componentes, crea un ambiente favorable para la sociedad e incluso atenúa el comportamiento oportunístico evitando que los socios antepongan sus propios intereses individuales al interés colectivo.

-Mecanismos Regulatorios: entre el conjunto de normas incorporadas en la legislación, que por sí mismas ayudan a atenuar las tensiones surgidas en la relación de agencia destacan las siguientes:

a) La reserva de decisiones a la Asamblea General de socios permite unificar voluntades con el fin de reducir el conflicto de intereses. Las Asambleas Generales, con su máxima “un socio, un voto”, son las encargadas de recoger la voluntad social de los miembros de la empresa. De todos modos, la unificación de voluntades es más difícil en las empresas cooperativas que en las sociedades capitalistas. Estas dificultades se pueden concretar en dos aspectos:

1.- En las sociedades capitalistas hay mayor confluencia de intereses entre los decisores de la que hay en las Cooperativas, gracias a su mayor especialización y a que son meramente capitalistas, a diferencia de lo que ocurre en las segundas que son a su vez trabajadores. En las Cooperativas, los intereses entre socios pueden variar sustancialmente en función de sus expectativas de empleo o simplemente en función de la edad.

2.- En las sociedades capitalistas la gran facilidad existente para enajenar las acciones posibilita la salida de los accionistas disidentes, con lo que se facilita mucho la consecución del consenso. En las Cooperativas, la práctica inenajenabilidad de las participaciones dificulta el consenso; con lo que el único recurso que tienen los “disidentes” para conseguir sus propios intereses es luchar para que las decisiones empresariales se inclinen a su favor, convirtiéndose esto en una auténtica lucha polí-

tica. Como consecuencia de esta politización del proceso decisorio se consumen más recursos con el fin de influir las decisiones en favor de cada grupo de intereses interno, es decir se asumen mayores costes de influencia.

b) La dotación obligatoria de reservas con una finalidad educativa (Fondo de Educación y Promoción), con lo que se pretende disminuir el comportamiento oportunístico de un socio frente al interés común de la Cooperativa.

c) El cobro de una participación inicial o cuota de ingreso en el momento que una persona pretende ser socio de la Cooperativa y devolución de una parte del capital aportado cuando el socio se da de baja. Ambas medidas pretenden atenuar el problema que supone el que los cooperativistas tengan diferentes horizontes temporales de permanencia en la empresa.

-*Los Mecanismos del Mercado*: como las participaciones no son transferibles, no hay mercado y por tanto mecanismos tales como el mercado bursátil y la competencia externa por el control societario (que sí existen para las Sociedades Anónimas, por ejemplo), no son aplicables a las Cooperativas.

5.- Propuesta de mejoras

Como respuesta a los problemas detectados en las Cooperativas al analizarlas bajo los postulados de la Teoría de la Agencia, sería interesante e incluso necesario, a nuestro juicio, adoptar algún tipo de medidas que podrían ayudar si no a solventarlos sí a minimizarlos y, además, tendentes al fortalecimiento de las Cooperativas como empresas. Las medidas que se proponen pueden resumirse de la siguiente manera:

-Ante los problemas de financiación con los que se encuentran las Cooperativas, derivados en gran medida de sus particulares características estructurales, sería necesario dotarlas de nuevos instrumentos y fuentes de financiación que refuercen su capitalización y las doten de recursos financieros que les permitan competir en igualdad con otro tipo de sociedades.

A este respecto la legislación en vigor (Ley 27/1999) supone una sustancial mejora con respecto a la anterior (Ley 3/1987) ya que incorpora dos fuentes novedosas de financiación que pueden ser suscritas por personas ajenas a la Cooperativa: las participaciones especiales y los títulos participativos¹⁵:

15.- Estos instrumentos financieros ya habían sido contemplados en legislaciones autonómicas precedentes, entre otras en las del País Vasco, Cataluña y Extremadura.

* *Participaciones especiales*: son aportaciones patrimoniales realizadas por socios o terceros cuyo reembolso no tenga lugar hasta que transcurran el menos cinco años y que, a efectos de prelación de créditos, se sitúen detrás de todos los acreedores comunes. Estos títulos sólo pueden usarse por Cooperativas de crédito y de seguros, siendo similares a las obligaciones subordinadas utilizadas por las entidades bancarias (Ley 27/1999, art. 53).

* *Títulos participativos*: son títulos con remuneración mixta en forma de interés fijo más una parte variable establecida por la Cooperativa en función de los resultados obtenidos (Ley 27/1999, art. 54).

Son de especial interés los *títulos participativos*, pues son de “uso general”, mientras que las *participaciones especiales* están restringidas a determinados tipos de cooperativas. Los títulos participativos no forma parte del capital social, sino que refuerzan el pasivo a largo plazo de la Cooperativa, ligando una parte de su remuneración a los retornos cooperativos obtenidos. Esta fórmula financiera disminuye el riesgo del suscriptor al tener una parte de su remuneración fija, y les concede además un extenso conocimiento de las actividades de la Cooperativa por permitir su acceso a la misma información de la que disponen los socios. Es destacable el hecho de que no se supedita la totalidad de la remuneración de las aportaciones a la existencia de resultados positivos o fondos de libre disposición, pues si así fuera podría suponer una desincentivación que influyera negativamente en la propia capitalización de la Cooperativa.

-Para resolver los problemas de obtención de recursos financieros, además de la emisión de títulos como los ya comentados, las Cooperativas podrían dar un paso hacia delante y, tomando como ejemplo el camino seguido por el movimiento mutualista de Estados Unidos, “salir a Bolsa”. Este paso debe hacerse conservando el espíritu cooperativo. Para ello puede servir como base el modelo adoptado e incluso puesto ya en práctica por algunas Mutuas de Seguros y Cooperativas de Crédito en España (MAPFRE y algunas Cajas de Ahorros) que consiste en la creación de grupos de sociedades presididos por una Cooperativa (o Mutua) que cuenten con una Sociedad Anónima cotizada en Bolsa que atraiga los necesarios capitales.

-La escasa motivación a realizar nuevas aportaciones está, como ya se comentó, en parte motivada por la existencia del Principio de Puertas Abiertas en el sentido de que no se pueden rechazar solicitudes de nuevas entradas con lo que entre los nuevos socios y los antiguos surge un conflicto de intereses, ya que la ampliación de la empresa ha supuesto una reducción en la ganancia a los antiguos y se la ha proporcionado a los nuevos. Este conflicto se podría minorar adoptando una solución similar a la seguida por las Sociedades Anónimas, como es las emisiones con primas de emisión. Las aportaciones de nuevos socios deberían ser iguales a las de los socios ya existentes, tanto en cuantía como en desembolso, teniéndose en cuenta el valor neto patrimonial para el cálculo de posibles primas que equiparen a los antiguos y nuevos cooperativistas.

-Otro aspecto también mencionado como causante de la poca incentivación a invertir es el hecho de que al igual que hay libertad de entrada la hay de salida de socios. La baja de un socio supone la

devolución de sus aportaciones en un máximo de cinco años. Sería interesante reflexionar sobre una disminución de este plazo máximo de reembolso (cinco años), ya que si a este plazo tan elevado se une el hecho de que las aportaciones tienen una remuneración limitada, los incentivos que tiene los socios para realizar nuevas aportaciones al capital, disminuyen notablemente.

-Sería también interesante tomar medidas tendentes a favorecer una gestión más profesionalizada de las Cooperativas, orientada a la modernización y adecuación a la realidad económica. A tal efecto podrían incluirse consejeros no socios en el Consejo Rector, profesionalizando así este órgano de dirección, haciéndoles partícipes en los resultados (como en las Sociedades Anónimas) de modo que se los incentive para maximizar la utilidad del cooperativista.

-Directamente relacionada con la problemática ya comentada de la valoración de los bienes entregados por los socios a la Cooperativa, y con el fin de atenuarla, sería aconsejable que la legislación incluyese referencia expresa a cuál debe ser el criterio a seguir para la misma, a fin de evitar que se recurra a criterios tales que minimicen o incluso anulen la cifra de resultados, con las consiguientes consecuencias, ya comentadas, sobre la financiación propia de la empresa. En sintonía con los Principios Contables manifestados en el Plan General de Contabilidad, el criterio más aconsejable de valoración debería ser el del precio de adquisición o coste de producción.

6.- Bibliografía citada

ALCHIAM, A. y WOODWARD, S.: "The firm is dead: long live the firm". *Journal of Economic Literature*, 1988, vol. XXVI, pp. 65-79.

ALONSO SEBASTIAN, R. *Contabilidad de Cooperativas Agrarias*, Mundi-Prensa, Madrid, 1989.

ARRUÑADA SÁNCHEZ, B. *Economía de la Empresa: un Enfoque Contractual*, Barcelona, Ariel, 1991.

ARRUÑADA SÁNCHEZ, B.: La Estructura Contractual de la Empresa, publicado en *Qué es la Economía*, capítulo 17, Pirámide, Madrid, 1994.

ARYA, A.; FELLINGHAM, J. y YOUNG, R.: "The effects of risk aversion on production decisions in decentralized organizations". *Management Science*, 1993, vol 39, pp. 794-805.

BERHOLD, M.: "A theory of linear profit-sharing incentives". *Quarterly Journal Economics*, agosto, 1971, pp. 460-482.

- BERNARDIN, H.: "Increasing the accuracy of performance measurement: a proposed solution to erroneous attributions". *Human Resources Planning*, 1989, vol. 12, pp. 239-249.
- BRANDER, J.A. y POITEVIN, M.: "Managerial compensation and agency costs of debt finance". *Managerial & Decision Economics*, 1992, vol. 13, pp. 55-64.
- COASE, R. The nature of the firm. *Economica*, vol. 4, 1957, pp. 386-405.
- CUERVO GARCÍA, A. (director). *Introducción a la Administración de Empresas*. Madrid, Cívitas, 1994.
- DARROUGH, M. y STHOUGHTON, N.: "Moral hazard and adverse selection. The question of financial structure". *The Journal of Finance*, 1986, vol. XLI, pp. 501-513.
- EISEN, R.: "Information and observability some notes on the economics of moral hazard and insurance". *The Genova Papers in Risk and Insurance*, 1981, vol. 21, pp. 22-23
- FARREL, J. y SHAPIRO, C.: "Optimal contracts with lock-in". *The American Economic Review*, marzo, 1989, pp. 51-68.
- FAYOL, H. *Administration*, Paris, Dunod, 1916.
- HARRISON, P.D. y HARREL, A.: "Impact of adverse selection on managers project evaluation decisions". *Academy of Management Journal*, 1993, vol 36, pp. 635-643.
- HARTMANN-WENDELS, T.: "Optimal incentives and asymmetric distribution of information". *European Journal of Operational Research*, 1993, vol. 69, pp. 143-153.
- HOLMSTROM, B. y RICART, J.: "Managerial incentives and capital management". *The Quarterly Journal of Economics*, noviembre, 1986, pp.835-860.
- HOLMSTROM, B.: "Moral hazard and observability". *The Bell Journal of Economics*, 1979, vol. 10, núm. 1, pp. 74-91. Traducido al castellano en *Cuadernos Económicos de Información Comercial Española*, 1987, núm. 36, pp. 87-105.
- JENSEN, M. y MECKLING, W. Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 3, 1976, pp. 305-360.
- KIRBY, A.: "Discussion of centralization versus delegation and the value of communication". *Journal of Accounting Research*, 1987, vol 25, pp. 19-21.
- LEY 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas (BOE núm. 170, de 17 de julio).
- MAYERS, D. y SMITH, C.W.: "On the corporate demand for insurance". *Journal of Business*, 1982, vol. 52, pp. 241-246.
- McAFEE, R. y McMILLAN, J.: "Optimal contracts for teams". *International Economic Review*, 1991, vol. 32, pp. 561-577.

- McCAFFERY, R.: "Organizational performance and strategic allocation of indirect compensation". *Human Resource Planning*, 1989, vol. 12, pp. 229-238.
- MULLER, H. y BRAMMERT, R.: "Moral hazard". *The Genova Papers on Risk and Insurance*, 1986, vol. 11, pp. 130-144.
- OCAÑA, C. y SALAS, V. La Teoría de la Agencia. Aplicación a las empresas públicas españolas. *Cuadernos del I.C.E.*, vol. 22-23, 1983, pp. 157-182.
- RUBIN, J.: "Midels of conflict management". *Journal of Social Issues*, marzo-junio, 1994, pp. 33-46.
- SALAS FUMÁS, V. La empresa en el análisis económico. *Papeles de Economía Española*, núm. 57, 1993, pp. 126-148.
- SALAS FUMÁS, V. La empresa en la economía industrial. *Investigaciones Económicas*, suplemento, 1989, pp. 7-41.
- SERRA RAMONEDA, J. *La Empresa, Análisis Económico*, Barcelona, Labor, 1993.
- SPATT, CH. S. y STERBENZ, F.P.: "Incentive conflicts, bunding claims and the interaction among financial claimants". *Journal of Finance*, 1993, vol 48, pp. 513-528.
- STIGLITZ, J.: "Incentives, risk and information:notes towards a theory of hierarchy". *The Bell Journal of Economics*, 1975, vol. 6, pp. 552-579.
- TAYLOR, F. *Management Científico*, Barcelona, 1970.
- WILLIANSON, O.: *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. *The Free Press*, New York, 1985. Traducido al castellano como Willianson O.E.: *Las instituciones Económicas del Capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México, 1989.
- WILLIANSON, O.E.: "The modern corporation: origen, evolution, attributes". *Journal of Economic Literature*, diciembre, 1981, vol. XIX, pp. 1.537-1.568.
- WILLIANSON, O.E.: *Corporate: Control and Business Behaviour*. Prentice-Hall, New Jersey, 1970.