

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LAS RELACIONES SOCIO-COOPERATIVA¹

Unidad de Estudios e Investigación en Economía Social y Cooperativismo
Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT)

Arcas, N.², Hernández, E.³; Martín, J. F.³; Cegarra, J. G.²; Mínguez, A.² y Alcón, F.²

Resumen

La diversidad de papeles (proveedor, cliente, propietario, controlador, trabajador y beneficiario) que un socio puede desempeñar en su relación con la cooperativa aconseja la utilización de un amplio abanico de teorías que, con enfoques complementarios, contribuyan a mejorar el análisis de esta relación. En este contexto, el objetivo de este trabajo es hacer una breve exposición de los fundamentos de las teorías más importantes y de las aportaciones que las mismas pueden hacer para una mejor comprensión de estas relaciones. En concreto, las teorías consideradas son: la Neoclásica, la Teoría de los Costes de Transacción, la Teoría de Agencia, la Teoría de los Derechos de Propiedad, la Teoría de los Recursos y Capacidades, y la Teoría Relacional.

Palabras clave: cooperativas, relación socio-cooperativa, teoría neoclásica, teoría de agencia, teoría de los costes de transacción, teoría de los derechos de propiedad, teoría de los recursos y capacidades, teoría relacional.

1. INTRODUCCIÓN

Las relaciones que se establecen en el seno de las cooperativas han sido investigadas de forma parcial, con marcos teóricos limitados que ofrecen una explicación a veces demasiado simplificada del fenómeno. Una característica peculiar de las relaciones socio-cooperativa es que los miembros de muchas cooperativas son simultáneamente usuarios (venden y compran productos y/o servicios), propietarios (financian), controladores (vigilan y conducen el negocio) y beneficiarios (reciben las ganancias) (Nilsson, 1996). La preferencia por la fórmula cooperativa, así como el funcionamiento de la relación socio-cooperativa y el deseo por continuarla, dependerá de las reglas establecidas para la colaboración y, en definitiva, de la satisfacción con la misma.

La amplitud de papeles desempeñados por el socio, así como la complejidad del fenómeno de la cooperación obliga a la utilización de un amplio abanico de teorías que, con enfoques complementarios, contribuyan a mejorar la explicación de la relación socio-cooperativa. Entre estas teorías figuran: 1) la Neoclásica 2) la de los Costes de transacción, 3) la de Agencia, 4) la de los Derechos de Propiedad, 5) la de los Recursos y Capacidades, y 6) la Teoría Relacional.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es hacer una breve exposición de los fundamentos de estas teorías y de las aportaciones que las mismas pueden hacer para una mejor comprensión de las relaciones socio-cooperativa. Para ello, el trabajo dedica

¹ Este trabajo es resultado del proyecto de investigación 05708/PHCS/07 financiado con cargo al Programa de Generación de Conocimiento Científico de Excelencia de la Fundación Séneca, Agencia de Ciencia y Tecnología de la Región de Murcia, en colaboración con la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAE) y la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (FECOAM).

² Universidad Politécnica de Cartagena. arcas.lario@upct.es.

³ Universidad de Murcia.

un epígrafe a cada una de las teorías mencionadas y finaliza con unas conclusiones y la bibliografía utilizada.

2. TEORÍA NEOCLÁSICA

Desde un enfoque puramente neoclásico, la cooperación entre unidades productivas, como es el caso de la empresa cooperativa, ha sido considerada como una medida colusoria o, cuando menos, restrictiva de la competencia perfecta. Sin embargo, los postulados neoclásicos sí que son de aplicación a la explicación del funcionamiento de la empresa cooperativa y de los objetivos de los socios cooperativistas (LeVay, 1983).

Desde este punto de vista, la pertenencia y satisfacción de los socios con las cooperativas ha sido explicada bajo los supuestos de que cada socio se mueve sólo por su interés propio, en un contexto de información perfecta y con el objetivo de la maximización del beneficio como la diferencia entre precio obtenido y costes de producción (Helmberger y Hoss, 1962). Por tanto, el socio decidiría pertenecer a una cooperativa, y estaría satisfecho de hacerlo en la medida en que 1) ello le permitiera obtener inputs y servicios a un menor coste que en cualquier otra alternativa; y/o 2) le permitiera comercializar sus productos con mejores precios (Ortmann y King, 2006). A modo de ejemplo, los autores citan las siguientes razones para la formación de cooperativas: aumento del poder de negociación, mantenimiento de las posibilidades de acceso competitivo al mercado, aprovechamiento de nuevas oportunidades de mercado, obtención de los productos y servicios requeridos de forma competitiva, mejora de las oportunidades de obtención de ingresos, y gestión del riesgo. Todos ellos redundan en un mayor beneficio para el miembro cooperativista.

Sin embargo, la explicación de la relación socio-cooperativa sólo desde una perspectiva neoclásica nos llevaría a asumir como ciertos los supuestos en que la misma se fundamenta (maximización del beneficio, funciones de producción y demanda conocidas o información perfecta, competencia perfecta, etc.) a pesar de que los mismos han sido criticados y afrontados desde otras perspectivas teóricas (LeVay, 1983). Por ello, es necesario extender el listado de teorías que expliquen la relación socio-cooperativa, lo que se hace considerando las encuadrables dentro de lo que se denomina la nueva economía institucional (Teoría de la Agencia; Teoría de Costes de Transacción y Teoría de los Derechos de Propiedad), junto a la Teoría de los Recursos y Capacidades, y la Teoría Relacional, donde el Capital Social es el concepto básico.

3. TEORÍA DE LOS COSTES DE TRANSACCIÓN (TCT)

La relación socio-cooperativa se puede analizar desde una perspectiva de costes de transacción, ya que en el continuo entre completa integración y completo mercado la integración en una cooperativa ocupa un punto intermedio (Sykuta y Cook, 2001).

Desde el punto de vista de la TCT el socio elegirá y decidirá permanecer en la cooperativa en la medida en que los costes de transacción, es decir, los de organizar los intercambios, sean menores que aquellos en los que se incurriría con fórmulas alternativas de gobierno (Williamson, 1981; Sykuta y Chaddad, 1999). Esencialmente, una empresa debería elegir aquella fórmula que minimiza la suma de sus costes de producción y de transacción (Royer, 1999). Dicho de otra forma, la fórmula cooperativa será preferida en la medida en que suponga para el socio incurrir en menores costes de transacción, ya que se asume que los costes de producción permanecen

inalterados entre formas diferentes de gobierno (no obstante este supuesto será desafiado desde otros enfoques del presente trabajo).

En la relación socio-cooperativa, de acuerdo con la TCT el socio compara la alternativa de seguir perteneciendo a la cooperativa con otras alternativas de gobierno de acuerdo a los mayores o menores costes de: 1) búsqueda de información, 2) negociación y decisión, y 3) hacer cumplir el contrato (Williamson, 1985). La racionalidad limitada, el oportunismo y la neutralidad frente al riesgo son los supuestos comportamentales sobre los que se basa la TCT. Por su parte, la especificidad de los activos, los niveles de incertidumbre (del entorno y comportamental) y la frecuencia de la transacción son las tres dimensiones fundamentales que describen la naturaleza del intercambio (Williamson, 1985). La combinación de los supuestos comportamentales y las dimensiones del intercambio da lugar a tres problemas principales generadores de costes de transacción: 1) adaptación, que provienen de las dificultades para modificar los acuerdos a las circunstancias cambiantes; 2) evaluación, consecuencia de las dificultades para verificar que los comportamientos de la otra parte se ajustan a lo previsto, y 3) salvaguarda, controlando el oportunismo sobre todo en presencia de activos específicos (Rindfleisch y Heide, 1997). Como afirma Ollila (1994) existen circunstancias en las que la cooperativa supondría una alternativa con menores costes de transacción.

4. TEORÍA DE LA AGENCIA

La Teoría de la agencia es un marco adecuado para examinar las relaciones que se producen en el seno de cualquier empresa y, por tanto, en la cooperativas. Desde este enfoque, la empresa se concibe como un conjunto de contratos entre los propietarios de los factores de producción, cada uno de ellos motivado por su propio interés (Fama, 1980). El concepto sobre el que se estructura esta corriente teórica es el de “relación de agencia”. Esta relación se puede definir como “un contrato bajo el que una o más personas (principal/es) encargan a otra/s persona/s (agente/s) que realicen algún servicio en su nombre que implica la delegación de alguna autoridad para tomar decisiones” (Jensen y Meckling, 1976).

Si suponemos que todas las partes de esta relación: 1) toman decisiones que maximicen su bienestar personal; y 2) actúan racionalmente y se forman expectativas insesgadas del impacto de las relaciones de agencia en su bienestar; entonces el agente tratará de alcanzar sus objetivos, no teniendo porqué ser coincidentes con los del principal (Barnea et al., 1985).

Esta situación provocará conflictos de agencia. Sin embargo, los verdaderos problemas de agencia requieren no sólo que exista una diferencia de objetivos entre el principal y el agente, sino que además haya asimetría informativa. Si se produce un conflicto de objetivos, pero el principal tiene información perfecta sobre las actuaciones del agente, la pérdida de eficiencia puede superarse, ya que el principal puede incluir en el contrato las actuaciones que debe realizar el agente, y después comprobar si está siguiendo o no sus instrucciones, imponiendo, si procede, la penalización correspondiente (Gallén, 1997).

La previsible aparición de problemas de agencia provoca que principales y agentes establezcan mecanismos para intentar reducirlos. No obstante, estos mecanismos también llevan asociados unos costes que resultarían de la suma de los siguientes (Jensen y Meckling, 1976):

1. Costes de supervisión (*monitoring costs*): El principal, consciente de que el agente no actuará de forma óptima, limitará su autonomía a través de la

implantación de controles diversos, el mantenimiento de registros, el establecimiento de límites presupuestarios, la supervisión directa, la utilización de sistemas de compensación para condicionar los incentivos del agente, etc.

2. Costes de fianza o garantía (*bonding costs*): El agente puede acceder voluntariamente a que se incluyan en su contrato cláusulas restrictivas de su ámbito de decisión. Al ofrecer garantías de que su comportamiento va a ser acorde con los intereses del principal, intentará aumentar su remuneración. Estas restricciones provocan, a su vez, una serie de costes como consecuencia de que alternativas aceptables para el principal son rechazadas por el agente o, simplemente, debido a los costes directos en que se incurre durante la formalización del contrato (Ocaña y Salas, 1983).
3. Pérdida residual (*residual lost*): Son aquellos costes que no han podido ser eliminados mediante los mecanismos de supervisión y fianza.

En las empresas que cotizan en bolsa se suele asumir que los accionistas tienen un objetivo común que es maximizar el valor de mercado de la empresa o, lo que sería equivalente, maximizar el precio de las acciones. Sin embargo, como pone de manifiesto Hansmann (1996), los socios cooperativistas pueden tener objetivos muy diversos. Evitar los costes que se derivan de la toma de decisiones de una manera colectiva es quizá la principal razón por la que los socios suelen delegar en directivos la gestión diaria de la cooperativa.

Por tanto, en las cooperativas nos enfrentamos a dos problemas. Por un lado, en la mayoría de ellas la gestión está delegada en directivos o gestores profesionales. Por otro, la multiplicidad de objetivos que tienen los socios hace que los objetivos de la empresa no estén bien definidos, por lo que aumenta la discrecionalidad de la dirección para tomar decisiones que le beneficie en detrimento de las que beneficien a los socios. Además, como resalta Tirole (2001), la multiplicidad de objetivos hace mucho más difícil establecer un sistema de incentivos y unos mecanismos de control que permitan minimizar los conflictos entre socios y dirección.

5. TEORÍA DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD

Esta teoría se centra en la forma en que diferentes estructuras asignan derechos de propiedad para resolver las cuestiones que surgen cuando los contratos son incompletos. En este sentido, la propiedad de un activo implica un control sobre los flujos residuales que genera y el titular del bien, al obtener los mencionados flujos residuales, es el que tiene el incentivo de darle un mejor uso.

La aplicación de esta teoría en el ámbito de las cooperativas está marcada por la vaguedad de la definición de los derechos de propiedad en dicho tipo de empresas. Esta circunstancia puede provocar tres problemas fundamentales: El problema del polizón, del horizonte temporal y del riesgo (Vitaliano, 1983).

El problema del polizón o free-rider surge en las cooperativas por dos vías: externa e interna. El primero de ellos aparece por el hecho de que los derechos de propiedad no son transmisibles, son inseguros o no se encuentran bien asignados. Así, los propietarios, que soportan los costes de sus acciones, no se aseguran recibir los beneficios que de ellas se derivan por ejemplo, a la hora de realizar el control de los gestores. Esto puede provocar que los propietarios se inhiban de sus funciones. En cuanto al problema interno, éste se da cuando los nuevos miembros que acceden a la cooperativa tienen las mismas oportunidades a la hora de participar en los derechos

de propiedad residuales. Este hecho, unido a la incapacidad del mercado para fijar un precio que refleje el valor actual de los ingresos presentes y futuros, provoca un conflicto intergeneracional dentro de las organizaciones cooperativas (Vitaliano, 1983). Todo ello puede desincentivar la inversión en estas empresas y fomenta la apatía entre los socios (Nilsson, 2001), circunstancias derivadas de la propiedad común que existe en estas organizaciones empresariales.

El problema del horizonte temporal hace referencia al poco incentivo que tienen los cooperativistas a realizar inversiones a largo plazo. Tal y como afirma Vitaliano (1983), esta circunstancia aparece cuando la exigencia de los derechos residuales por parte del inversor tiene un plazo inferior a la vida útil del activo. El problema surge por la imposibilidad de la transmisión de los derechos residuales y la inexistencia de liquidez a través de un mercado secundario. La subinversión que puede provocar resulta más acusada en las partidas de investigación y desarrollo y de activos intangibles. Así, los *insiders* (consejeros y directivos) de la cooperativa, se encontrarán presionados a: 1) incrementar la cuantía del *cash flow* disponible para los pagos corrientes, aunque dicha cantidad sea financieramente ineficiente y 2) acelerar la recuperación de los gastos en inversión.

De nuevo, la falta de concreción de los derechos de propiedad residuales, la dificultad de su transmisión y la inexistencia de liquidez a través de un mercado secundario, obliga a los inversores a ajustar sus inversiones a sus preferencias personales por el riesgo. Vitaliano (1983) afirma que la restricción en la transmisión y los derechos de propiedad residuales impide que el propietario de la cooperativa pueda realizar una óptima diversificación de su riesgo. Por tanto, bajo este enfoque, la satisfacción del socio cooperativista aumentaría a través de una mejor concreción de los derechos de propiedad.

6. TEORÍA DE LOS RECURSOS Y CAPACIDADES

La Teoría de Recursos y Capacidades plantea la existencia de una relación directa e inmediata entre los recursos y capacidades internos de una organización y su posición competitiva. Rodenes y Torralba (2004) establecen las bases acerca de las nuevas orientaciones que está tomando la dirección de empresas en la actualidad, entre las que destaca el protagonismo del conocimiento como fuente de ventajas competitivas sostenibles y la necesidad de acometer una adecuada gestión del mismo. Los autores abordan el papel de la cooperación como factor facilitador de la gestión del conocimiento en la empresa. Por su parte, Vargas (2002) traslada estas aportaciones al caso particular de la sociedad cooperativa, relacionándolas con sus singularidades idiosincrásicas y reflexionando acerca de sus potencialidades y aplicabilidad en este tipo de empresas.

Dado que el conocimiento es el resultado de lo aprendido, el éxito de los programas de acceso al conocimiento estará íntegramente conectado con el desarrollo de diversos elementos: estrategias, planes y leyes eficaces, y la dirección y vigilancia efectiva de la implementación de programas de aprendizaje (Cegarra, 2005). En las relaciones socio-cooperativa la gestión del conocimiento facilita la integración en un único concepto de diferentes aspectos relativos al producto, su calidad y el saber-hacer de las empresas. Así mismo, la gestión del conocimiento facilita la construcción de un fuerte capital cliente, fundamentado en el conocimiento de las preferencias del mercado.

Por todo lo dicho, la capacidad para cooperar con otras empresas puede ser un activo muy valioso para las organizaciones debido a que les permite aumentar sus *stocks* de conocimientos. En este sentido, son varios los trabajos que ponen de manifiesto la elevada propensión por parte de las empresas a aliarse estratégicamente para adquirir nuevos conocimientos y capacidades (Hamel, 1991; Mody, 1993; Osland y Yaprak, 1995;

Inkpen, 1998; y Sporleder y Moss, 2002). No obstante, ese acceso indirecto puede conllevar costos no siempre explícitos para el asociado, dada la asimetría existente entre la empresa y la cooperativa en cuanto a acceso a la información se refiere (véase Sporleder, 1992; 1994; y Cante et al., 2004). Las posibles causas de asimetría pueden encontrarse en interés, incentivos y créditos fiscales distintos para unos u otros agentes (Thompson y Morrissey, 2005).

7. TEORÍA RELACIONAL

La relación socio-cooperativa es una relación con componentes no sólo económicos-financieros-estratégicos. La misma está también imbuida en un contexto relacional o social, adquiriendo plena relevancia el concepto de Capital Social, definido como la simpatía y el sentido de obligación que una persona o grupo tiene hacia otra persona o grupo y que tiene potencial para producir un beneficio, ventaja, y trato preferencial más allá de lo que se podría esperar en una relación de intercambio (Robison et al., 1999). Entre otros autores, Peterson et al. (1999) distinguen entre 1) capital social directo, creado por las transacciones directas entre las partes principalmente a partir del desarrollo de confianza; 2) capital social indirecto, creado por la reputación de cada parte en las transacciones directas con otros; y 3) capital social basado en la identidad, creado por la asociación de cada una de las partes del intercambio con normas, valores o características compartidas que van más allá de las relacionadas propiamente con la transacción.

Esencial para la supervivencia de las organizaciones, el capital social está presente en las redes de conocimientos y reconocimientos mutuos que proporcionan la base para la confianza, la cooperación y la acción colectiva (Nahapiet y Ghoshal, 1998); de aquí la importancia que su análisis tiene en las relaciones interorganizacionales en general y en las cooperativas en particular. Concretamente, en el entorno cooperativo algunos autores llegan a afirmar que el capital social representa la principal ventaja comparativa de la forma cooperativa frente a otras formas de gobierno (Spear, 2000).

La consideración del capital social como un elemento subyacente a las relaciones de intercambio, así como un mecanismo de control y coordinación (e.g. Granovetter, 1985; Bradach y Eccles, 1989) hace que matice algunos de los postulados básicos de otras teorías, fundamentalmente la Teoría de los Costes de Transacción y la Teoría de Agencia, para las que, respectivamente, los supuestos como la presencia de oportunismo o de divergencia de objetivos entre principal y agente, pueden ser minimizados en presencia de capital social (Becerra y Gupta, 1999) en las relaciones socio-cooperativa. Adquiere por tanto importancia el estudio de la confianza, la reputación y la identidad en este tipo de relaciones cooperativas.

8. CONCLUSIONES

La complejidad de la relación socio-cooperativa derivada de la variedad de roles (proveedor, cliente, propietario, controlador, trabajador y beneficiario) que el socio puede adoptar, las limitaciones que para su explicación presentan las diferentes teorías expuestas y el carácter complementario de las mismas, aconsejan su consideración desde planteamientos integradores al objeto de profundizar en el conocimiento de este tipo de relaciones.

Bajo la Teoría Neoclásica el socio decidiría pertenecer a una cooperativa, y estaría satisfecho de hacerlo, en la medida en que ello le permitiera obtener inputs y servicios a un menor coste que en cualquier otra alternativa; y/o le permitiera comercializar sus productos con mejores precios. Sin embargo, puesto que los

supuestos en los que se fundamenta esta teoría (maximización del beneficio, información perfecta, competencia perfecta, etc.) son extensamente cuestionados, resulta necesario ampliar las perspectivas de análisis de la relación socio-cooperativa.

En este sentido, desde la óptica de la Teoría de los Costes de Transacción el socio elegirá y decidirá permanecer en la cooperativa no sólo teniendo en cuenta los mejores precios de compra o venta de inputs o servicios, sino en la medida en que los costes (búsqueda de información, negociación y decisión, y cumplimiento del contrato) de organizar sus intercambios a través de la cooperativa sean menores que en los que incurriría con fórmulas alternativas de gobierno.

Bajo la perspectiva de la Teoría de la Agencia la relación socio-cooperativa estaría justificada, frente a otras alternativas, en tanto que los costes (de supervisión, de fianza o garantía, y pérdida residual) asociados a los mecanismos necesarios para reducir los conflictos entre las partes sean inferiores, y siempre bajo la premisa de la existencia de numerosos principales (socios) con objetivos divergentes tanto entre ellos como con los agentes.

Según la Teoría de los Derechos de Propiedad, una mejor asignación de éstos entre los socios puede incrementar su satisfacción al paliar tres problemas básicos de la propiedad común. Concretamente, la subinversión provocada por el problema del polizón o free rider, la preferencia por las inversiones a corto plazo en detrimento del largo plazo (problema del horizonte temporal) y la aversión al riesgo de los cooperativistas al no poder realizar una óptima diversificación de su riesgo.

Otro enfoque de estudio de la relación socio-cooperativa lo facilita la Teoría de los Recursos y Capacidades. Desde esta teoría, la preferencia del socio por la cooperativa estaría justificada porque la misma le permite acceder a una serie de recursos y capacidades necesarios para el logro de sus objetivos, entre los que destacan información sobre nuevos mercados, preferencias de los clientes actuales y potenciales, así como propuestas para explotar sinergias conjuntas.

Por último, la Teoría Relacional al considerar el capital social (confianza entre las partes, reputación, valores compartidos, etc.) como un mecanismo de control y coordinación de la relación socio-cooperativa, sirve para mitigar postulados de las teorías anteriores, tales como el oportunismo, la asimetría de información o la divergencia de objetivos entre las partes que intervienen en la relación.

9. BIBLIOGRAFÍA

BARNEA, A., HAUGEN, R. A. Y L. W. SENBET (1985): *Agency problems and financial contracting*, New Jersey: Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs.

BECCERRA, M. Y A. K. GUPTA (1999): "Trust within the organization: integrating the trust literature with agency theory and transaction costs economics", *Public Administration Quarterly*, Summer, pp. 178-203

BORGEN, S. O. (2004): "Rethinking incentive problems in cooperative organizations", *Journal of Socio- Economics*, nº 33, pp. 383-393.

BRADACH, J. L. Y R. G. ECCLES (1989): "Price, authority and trust: from ideal types to plural forms", *Annual Review of Sociology*, nº 15, pp. 97-118.

- CANTE, C. J., CALLUZZO, V. J., SCHWARTZ, D. P. Y T. M. SCHWARTZ (2004): "Strategic alliances in food and beverage and executive recruiting industries", *Supply Chain Management: An International Journal*, nº 9 (3), pp. 230-240.
- CEGARRA, J. G. (2005): "An empirical investigation of organizational learning through strategic alliances between SMEs", *Journal of Strategic Marketing*, nº 13 (1), pp. 3-16.
- FAMA, E. F. (1980): "Agency problems and the theory of the firm", *Journal of Political Economy*, nº 88 (2), pp. 288-307.
- GALLÉN, M. L. (1987): "La relación accionista-directivos: Problemas de agencia y mecanismos de control", *Análisis Financiero*, nº 71, pp. 34-45.
- GRANNOVETTER, M. (1985): "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, nº 91 (3), pp. 481-510.
- HAMEL, G. (1991): "Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances", *Strategic Management Journal*, nº 12, pp. 83-103.
- HANSMANN, H. (1996): *The ownership of the firm*, Cambridge: Harvard University Press.
- HELMBERGER, P. G. Y S. HOSS (1962): "Cooperative enterprise and organization theory" *Journal of Farm Economics*, nº 44, pp. 275-290.
- INKPEN, A. C. (1998): "Learning, knowledge acquisition, and strategic alliances", *European Management Journal*, nº 16 (2), pp. 223-229.
- JENSEN, M. C. Y W. H. MECKLING (1976): "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, nº 3 (4), pp.305-360.
- JENSEN, M. C. Y W. H. MECKLING (1976): "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, nº 3 (4), pp.305-360.
- MODY, A. (1993): "Learning through alliances", *Journal of Economic Behavior and Organization*, nº 20 (2), pp. 151-170.
- NAHAPIET, J. Y S. GHOSHAL (1998): "Social capital, intellectual capital and the organizational advantage", *Academy of Management Review*, nº 23, pp. 242-266.
- NILSSON, J. (1996): "The nature of cooperative values and principles. Transaction cost theoretical explanations", *Annals of Cooperative Economics*, nº 67 (4), pp. 633-653.
- NILSSON, J. (2001): "Organizational principles for cooperative firms", *Scandinavian Journal of Management*, nº 17, pp. 329-356.
- OCAÑA, C. Y V. SALAS (1983): "La teoría de la agencia. Aplicación a las empresas públicas españolas", *Boletín Económico del ICE*, nº 22, pp. 157-182.
- OLLILA, P. (1994): "Farmers' cooperatives as market coordinating institutions", *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 65 (1), pp. 81-102.

- ORTMANN, G. F. Y G. F. KING (2006): *Small-scale farmers in South Africa: Can agricultural cooperatives facilitate access to input and product markets?* Staff Paper P06-4, Department of Applied Economics, University of Minnesota.
- OSLAND, G. E. Y A. YAPRAK (1995): "Learning through strategic alliances: Processes and factors that enhance marketing effectiveness", *European Journal of Marketing*, nº 29 (3), pp. 52-66.
- PETERSON, H. C., ROBISON, L. J., Y M. E. SILES (1999): *The social capital foundations of trust in global agri-food system transactions*, Staff Paper No. 99-19, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University.
- PORTER, P. Y G. SCULLY (1987): "Economic efficiency and cooperatives", *Journal of Law and Economics*, nº 30, pp. 489-512.
- RINDFLEISCH, A. Y J. HEIDE (1997): "Transaction cost analysis: Past, present and future applications", *Journal of Marketing*, nº 61 (3), pp. 30-54.
- ROBISON, L. J., MEYERS, R. J., Y M. E. SILES (1999): *Social capital, the terms of trade, and the distribution of income*, Staff Paper No. 99-22, Department of Agricultural Economics, Michigan State University.
- RODENES, M., Y J. M. TORRALBA (2004): "Sistemas de ayuda a las decisiones en la Gestión de Conocimiento y las cooperativas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 49 agosto, pp. 55-75.
- ROYER, J. S. (1999): "Cooperative organizational strategies: A neo-institutional digest", *Journal of Cooperatives*, nº 14, pp. 44-67.
- SPEAR, R. (2000): "The co-operative advantage", *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 71 (4), pp. 507-523.
- SPORLEDER, T. L. (1992): "Managerial economics of vertically coordinated agricultural firms", *American Journal of Agricultural Economics*, nº 74, pp. 1226-1231.
- SPORLEDER, T. L. (1994): "Assessing Vertical Strategic Alliances by Agribusiness", *Canadian Journal of Agricultural Economics*, nº 42, pp. 533-540.
- SPORLEDER, T. L. Y L. E. MOSS (2002): "A new frontier in the global food system: Knowledge management in the global food system - Network embeddedness and social capital", *American Journal of Agricultural Economics*, nº 84 (5), pp. 1345-1352.
- SYKUTA, M. E. Y F. R. CHADDAD (1999): "Putting theories of the firm in their place: A supplemental digest of the new institutional economics", *Journal of Cooperatives*, nº 14, pp. 68-76.
- SYKUTA, M. E. Y M. COOK (2001): "A new institutional economics approach to contracts and cooperatives", *American Journal of Agricultural Economics*, nº 83 (5), pp. 1273-1279.
- THOMPSON, G. S. Y M. T. MORRISSEY (2005): "Seafood Traceability in the United States: Current Trends, System Design, and Potential Applications", *Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety*, nº 4 (1), pp. 1-7.

- TIROLE, L. (2001): "Corporate governance", *Econometrica*, nº 69 (1), pp. 1-35.
- VARGAS, A. (2002): "De la participación a la gestión del conocimiento y del capital intelectual: reflexiones en torno a la empresa cooperativa", *CIRIEC España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 40, pp. 123.140.
- VITALIANO, P. (1983): "Cooperative enterprise: An alternative conceptual basis for analyzing a complex institution", *American Journal of Agricultural Economics*, nº 65, pp. 1078-1083.
- WILLIAMSON, O. E. (1981): "The economics of organization: The transaction costs approach", *The American Journal of Sociology*, nº 87(3), pp. 548-577.
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.