

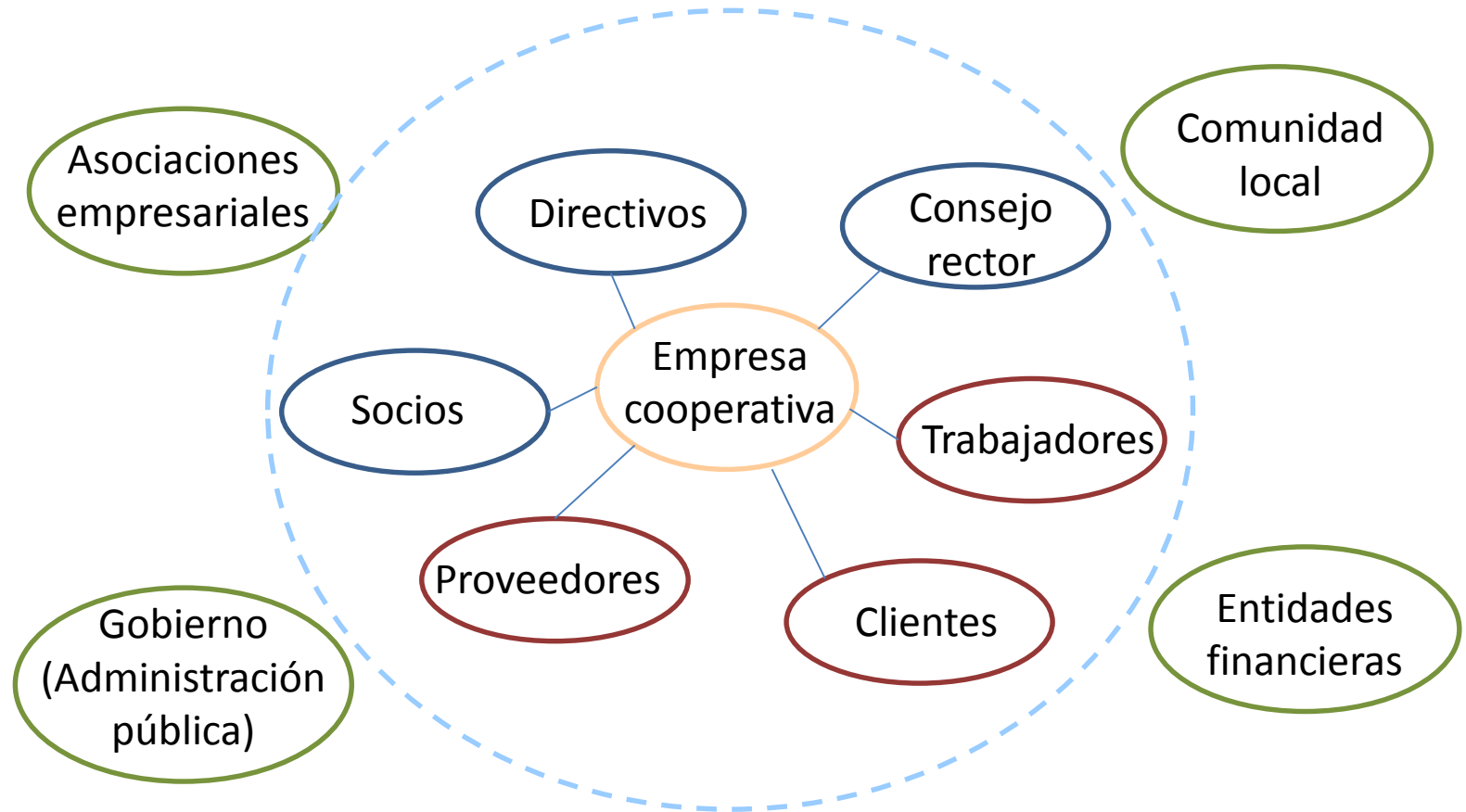
NUEVOS SISTEMAS DE GOBIERNO EN LA ECONOMÍA SOCIAL

Dra. Elia García Martí

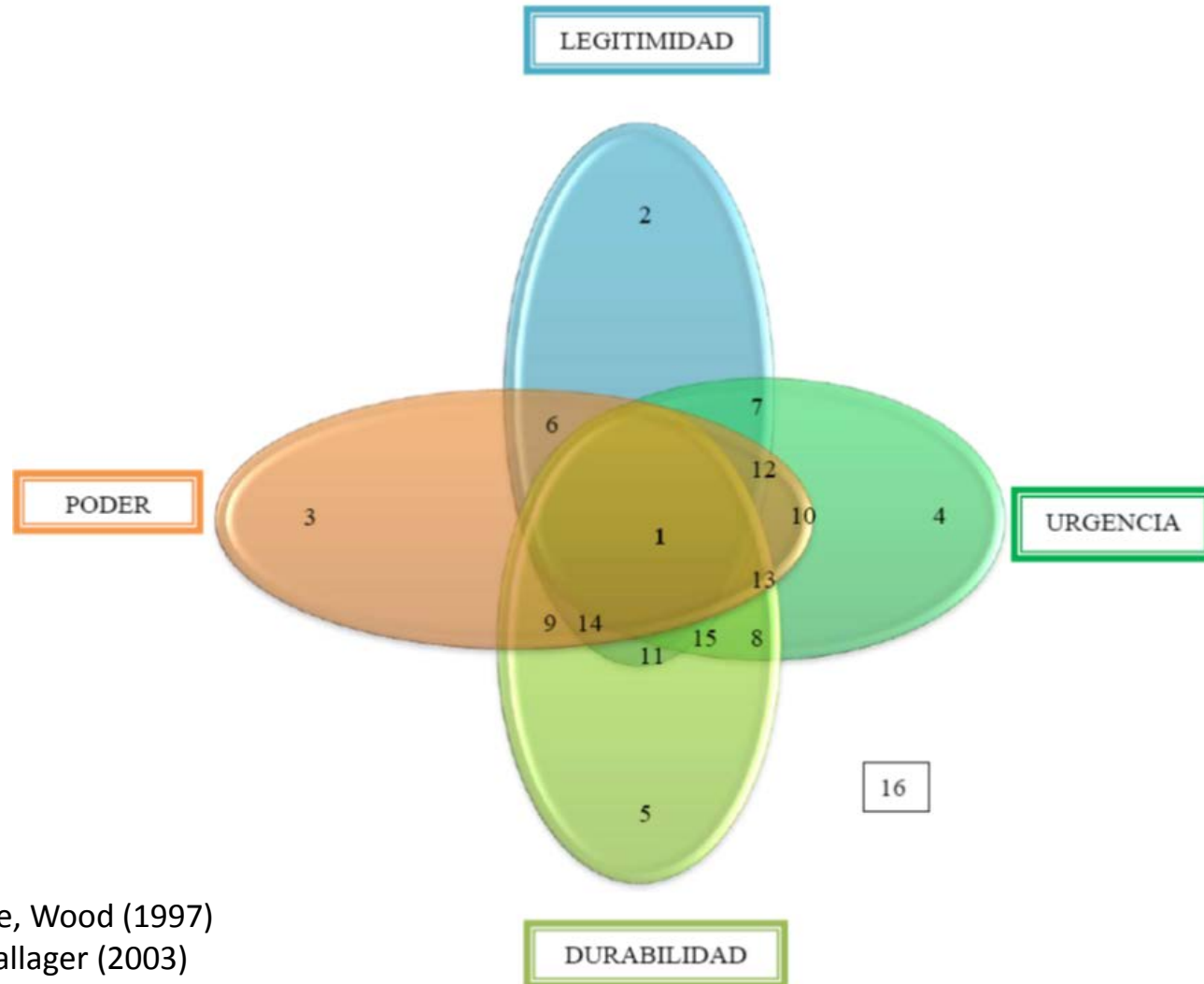
Valencia, 2015

TEORÍA	PRINCIPALES APORTACIONES
AGENCIA Jensen y Meckling (1976); Fama (1984) y Eisenhardt (1989)	Esta teoría se utiliza para explicar el gobierno de las corporaciones e intentar asegurar que los directivos profesionales en los que delega el/los propietario/os trabajen en el mejor interés de los socios.
STEWARDSHIP Donaldson y Davis (1991); Filkenstein y D'Aveni (1994); Davis et al. (1997)	Asume que los directivos profesionales de cualquier empresa quieren realizar un buen trabajo y actuarán como efectivos administradores de los recursos de la organización.
DEPENDENCIA DE RECURSOS Pfeffer y Salancik (1978)	Interpreta las organizaciones como interdependientes con el contexto en el cual se implantan. Por tanto, la principal función de la dirección de la empresa sería mantener buenas relaciones con los socios para asegurar el flujo de recursos en y desde la organización y ayudarla a responder a los cambios externos.
STAKEHOLDERS Freeman (1984); Donaldson y Preston (1995); Thompson (1997); Mitchell et al. (1997); Johnson et al. (2006)	Esta teoría afirma que para que la dirección de la empresa sea eficaz es necesario incorporar representantes de los diferentes grupos de la organización, de este modo, tendrá presente intereses sociales más amplios no solo los de los accionistas o shareholders.

STAKEHOLDER EN UNA EMPRESA COOPERATIVA AGRARIA



RELEVANCIA DE LOS GRUPOS DE INTERÉS EN FUNCIÓN DE SUS ATRIBUTOS



Mitchell, Agle, Wood (1997)
Clemens y Gallager (2003)

FACTOR	DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN	REFERENCIAS
PODER	Poder utilitario	Uso de medios materiales para controlar una relación.	Weber (1947); Dahl (1957); Etzioni (1964); Pfeffer (1981); Mitchell et al. (1997); Agle et al. (1999); Clemens y Gallagher (2003); Fernández y Nieto (2004); Rueda, (2005); Caballero (2005); Parent y Deephouse (2007); Magness (2008); Clifton y Amran (2011).
	Poder normativo-social	Es el que se trasmite a través de símbolos normativos (de prestigio y estima) y sociales (de amor y aceptación).	
LEGITIMIDAD	Es la presunción o la percepción generalizada de que las acciones de un grupo son deseables o apropiadas dentro de ciertos sistemas socialmente construidos de normas, valores, creencias y definiciones.		Weber (1947); Wood (1991); Suchman(1995); Mitchell et al. (1997); Agle et al. (1999); Clemens y Gallagher (2003); Fernández y Nieto (2004), Rueda, (2006); Caballero (2005, 2007, 2008); Magness (2008); Clifton y Amran (2011).
URGENCIA	Criticidad	Surge de acuerdo con la importancia que consideren los grupos de interés que tienen sus reclamaciones o asuntos.	Eyestone (1978); Williamson (1985); Hill y Jones (1992); Wartick y Mahon (1994); Mitchell et al. (1997); Agle et al. (1999); Clemens y Gallagher (2003); Fernández y Nieto (2004); Rueda, (2005); Caballero (2005); Caballero et al. (2007, 2008); Parent y Deephouse (2007); Magness (2008); Clifton y Amran (2011).
	Sensibilidad temporal	Grado de inaceptabilidad por parte del grupo de interés en el retraso del directivo en atender sus reclamaciones o asuntos.	
DURABILIDAD	Añade una visión de la permanencia del stakeholder en la organización.		Clemens y Gallagher (2003).

CLASIFICACIÓN DE LOS DIFERENTES STAKEHOLDERS

