

La supervivencia de las Cooperativas de Trabajo Asociado en Colombia: una aproximación teórica

THE SURVIVAL OF ASSOCIATED LABOR COOPERATIVES IN COLOMBIA: A THEORETICAL APPROACH

ABSTRACT: This work aims at a critical assessment of the survival potential of the Associated Labor Cooperatives (Cooperativas de Trabajo Asociado - CTA) in Colombia compared to the Business Associations (Sociedades Mercantiles - SMERC), placing particular emphasis on the capital ownership structure. Some of the literature suggests that the CTA have greater probabilities of survival than other types of companies because they offer greater stability in employment while providing greater incentives to their workers through their participation in the decision-making process. However, other theorists argue that the CTA are inefficient because of free-rider problems, because they have serious agent-principal type problems and because of degeneration due to their revenue-seeking behavior, which gives them a lower probability of survival. To carry out this work, information was compiled on the CTAs from the database of the Superintendent of the Solidarity-Based Economy (Superintendencia de Economía Solidaria). The results of this assessment show a lack of correlation between many of the postulates proposed by economic theory and the positive development of CTAs in Colombia.

KEYWORDS: Associated Labor Cooperatives, capital ownership structure, economic behavior, survival.

LA SURVIVANCE DES COOPÉRATIVES DE TRAVAIL ASSOCIÉ EN COLOMBIE: UNE APPROCHE THÉORIQUE

RÉSUMÉ : L'objectif de ce travail est de réaliser une évaluation critique du potentiel de survivance des Coopératives de Travail Associé (CTA) en Colombie concernant les Sociétés Commerciales (SMERC), mettant l'accent plus spécialement sur la structure de propriété du capital. Une partie de la littérature suggère que les CTA ont plus de probabilités de survivance qu'un autre type d'entreprises, étant donné qu'elles offrent une meilleure stabilité d'emploi et fournissent plus de primes à leurs travailleurs pour participer au processus de prise de décisions. Cependant, d'autres théories argumentent que les CTA sont inefficaces, pour des problèmes de free-rider, pour présenter de sérieux problèmes du type agent-principal, et pour la dégénération due au comportement de chercheur de revenus de ces derniers, entraînant ainsi une probabilité moindre de survivance. Pour réaliser ce travail l'information disponible sur la base de données de la Superintendance d'Économie Solidaire pour les CTA a été rassemblée. Les résultats de cette évaluation montrent le manque de correspondance entre une grande partie des postulats proposés par la théorie économique et le développement positif des CTA en Colombie.

MOTS-CLEFS: Coopératives de Travail Associé, structure de propriété du capital, comportement économique, survivance.

A SOBREVIVÊNCIA DAS COOPERATIVAS DE TRABALHO ASSOCIADO NA COLÔMBIA: UMA APROXIMAÇÃO TEÓRICA

RESUMO: O objetivo deste trabalho é realizar uma avaliação crítica do potencial de sobrevivência das Cooperativas de Trabalho Associado (CTAs) na Colômbia com relação às Sociedades Mercantis (SMERCs), enfatizando especialmente a estrutura de propriedade do capital. Uma parte da literatura sugere que as CTAs têm maiores probabilidades de sobreviver que outro tipo de empresas, devido a que oferecem maior estabilidade no emprego e a que proporcionam maiores incentivos a seus trabalhadores ao participarem no processo de tomada de decisões. Contudo, outras teorias argumentam que as CTAs são ineficientes devido a problemas de free-rider, a que exibem sérios problemas do tipo agente-principal, e à degeneração devido ao comportamento buscador de rendas deles, o que leva a uma menor probabilidade de sobrevivência. Para a realização deste trabalho, compilou-se a informação disponível na base de dados da Superintendência de Economia Solidária para as CTAs. Os resultados da referida avaliação manifestam a falta de correspondência entre grande parte dos postulados que propõem a teoria econômica e o positivo desenvolvimento das CTAs na Colômbia.

PALAVRAS-CHAVE: Cooperativas de Trabalho Associado, estrutura de propriedade do capital, comportamento econômico, sobrevivência.

CLASIFICACIÓN JEL: L20, P12, P13

RECIBIDO: junio 29 de 2011 ACEPTADO: abril de 2012.

CORRESPONDENCIA: Zuray Melgarejo, Carrera 30, 45-03, Edificio 311, oficinas 304 y 305, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.

CITACIÓN: Melgarejo-Molina, Z., Vera-Colina, M. A. & Mora-Riapira, E. H. (2012). La supervivencia de las Cooperativas de Trabajo Asociado en Colombia: una aproximación teórica. *Innovar*, 22(45), 5-16.

Zuray Melgarejo-Molina

Doctora en Dirección de Empresas. Profesora, Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas.

Correo electrónico: zamelgarejomo@unal.edu.co

Mary A. Vera-Colina

Doctora en Ciencias Económicas. Profesora, Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas.

Correo electrónico: maaveraco@unal.edu.co

Edwin H. Mora-Riapira

Administrador de Empresas. Maestría en Administración, Universidad Nacional de Colombia.

Correo electrónico: ehmaror@unal.edu.co

RESUMEN: El objetivo de este trabajo es realizar una evaluación crítica del potencial de supervivencia de las Cooperativas de Trabajo Asociado, CTA, en Colombia respecto a las Sociedades Mercantiles, SMERC, poniendo especial énfasis en la estructura de propiedad del capital. Una parte de la literatura sugiere que las CTA tienen mayores probabilidades de sobrevivir que otro tipo de empresas, debido a que ofrecen mayor estabilidad en el empleo y a que proporcionan mayores incentivos a sus trabajadores, al participar en el proceso de toma de decisiones. Sin embargo, otras teorías argumentan que las CTA son ineficientes debido a problemas de free-rider, a que exhiben serios conflictos del tipo agente-principal, y a la degeneración, producto del comportamiento buscador de rentas de los mismos, que lleva a una menor probabilidad de supervivencia. Para la realización de este trabajo se recopiló la información disponible en la base de datos de la Superintendencia de Economía Solidaria para las CTA. Los resultados de dicha evaluación destacan la falta de correspondencia entre gran parte de los postulados que plantea la teoría económica y el positivo desarrollo de las CTA en Colombia.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas de Trabajo Asociado, estructura de propiedad del capital, comportamiento económico, supervivencia.

Introducción¹

El objetivo de este trabajo es realizar una evaluación crítica del potencial de supervivencia de las Cooperativas de Trabajo Asociado, CTA, respecto a las Sociedades Mercantiles convencionales, SMERC. El énfasis radica en la estructura de propiedad del capital, que desempeña un papel fundamental en la determinación de la función objetivo primordial de cada tipo de empresa y que, a su vez, impacta de forma considerable tanto en el factor capital como en el factor trabajo. Entiéndase que la "estructura de propiedad del capital" y "el factor capital" no son términos sinónimos. El primero se refiere

¹ Este artículo se desarrolla como parte del proyecto de investigación "Una evaluación crítica del potencial de supervivencia de las CTA en Colombia", financiado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia.

a si la empresa es CTA o SMERC. El segundo identifica a una de las características responsables de la diferencia entre CTA y SMERC. La posición de los autores de este documento es que estas diferencias se deben a discrepancias en la función objetivo de cada tipo de empresa y en la diferente forma que tienen ambas de usar el factor capital y el factor trabajo.

El razonamiento básico para este trabajo recae sobre dos pilares principales. El primero es la elevada relevancia de las CTA dentro de la estructura empresarial de Colombia. Para ilustrar esta relevancia, es suficiente observar el cambio sobre el tiempo en el índice de "densidad empresarial" (el ratio del número de empresas por 1000 habitantes), una medida común de la integración social de la empresa en una comunidad dada (Urbano, 2006). De 1996 a 2007 (gráfico 1), el índice pasa de 0,22 a 0,56, con un gran aumento ocurrido después del año 2000 cuando la proliferación de las CTA en Colombia se da con mayor fuerza, particularmente durante los años 2002, 2003 y 2004. El segundo pilar radica en que hasta la fecha no se han realizado estudios dirigidos a evaluar cómo afecta la estructura de propiedad del capital a la supervivencia de las empresas, tema que será desarrollado en detalle más adelante.

Para evaluar las diferencias entre las CTA y las SMERC en perspectiva es importante definir ambos conceptos desde el principio. Para ello, es preciso establecer la correspondencia de términos entre los desarrollados en la literatura económica y la adaptación jurídica realizada en Colombia. Rooney (1992) distingue entre las empresas convencionales, donde el inversor capitalista es quien controla el proceso de decisiones y se apropia de sus beneficios (*Profit Maximizing Firms*), y entre las empresas dirigidas por sus trabajadores (*Labour-Managed Firms*), donde son los socios/trabajadores y no los inversores capitalistas quienes controlan su proceso de decisiones con una estructura de gobierno democrática. Se incluyen dentro de las *Profit Maximizing Firms*, las *Employee Stock Ownership Plans* y las Sociedades Mercantiles, SMERC. Ambos tipos de empresas buscan maximizar los beneficios entre los propietarios, como remuneración en proporción a la participación del capital que cada uno posee. En las *Labour Managed Firms*, LMF, la contribución de los dueños a la empresa es definida en términos de su participación en el trabajo. Ireland y Law (1982) definen las LMF como aquellas empresas donde los trabajadores: i) se dedican conjuntamente a la producción de bienes y servicios; ii) donde el control recae sobre los mismos y las políticas de decisión son importantes ya que reflejan los deseos de los trabajadores, y iii) los beneficios de los trabajadores dependen del beneficio que obtiene la empresa en un periodo de tiempo determinado y de las reglas que la empresa adopta para

repartirlo, y donde los beneficios netos de las empresas son distribuidos entre los trabajadores de acuerdo con una fórmula bien definida (Pryor, 1983). Doucouliagos (1997) define la *Labour Managed Firms* como una empresa dirigida democráticamente, en donde las decisiones estratégicas son tomadas con base en el principio democrático de "una persona, un voto", independiente de la aportación al capital de los socios, en contraste a la de "una acción, un voto", sistema de las *Profit Maximizing Firms*. Finalmente, se destaca que son Ben-Ner y Jones (1995) quienes definen ampliamente la tipología de los nombres de las diferentes formas de distribución de propiedad del capital de las empresas.

Las CTA en Colombia operan bajo su propia estructura legal definida actualmente en el Decreto 4588 de 2006 (diciembre 27), Ley 1233 de 2008 (julio 22) y el Decreto 3553 de 2008 (septiembre 16). De acuerdo con esta legislación, las CTA se caracterizan principalmente por generar y mantener trabajo para los asociados de manera autogestionaria, con autonomía, autodeterminación y autogobierno. El resultado final de esta discusión para los objetivos de este trabajo descansa en la presencia de dos tipos de empresas, donde los socios contribuyen a sus respectivas empresas con solo capital (SMERC), o capital y trabajo (CTA).

En este marco, el estudio está organizado del siguiente modo. La segunda sección presenta un breve análisis de la naturaleza y representatividad de las CTA, identificando aquellos factores que puedan explicar el surgimiento de este tipo de empresas. En la tercera sección se realiza un breve recorrido histórico de las contribuciones más relevantes realizadas en el ámbito socioeconómico, con el fin de explicar las diferencias de comportamiento entre las CTA y las SMERC derivadas de la función objetivo, el factor trabajo y el factor capital. En la sección cuarta, se señalan las razones por las cuales la teoría económica predice el fracaso de las CTA. En la quinta sección, se analiza el potencial de supervivencia de las CTA de acuerdo con la realidad que vive esta forma jurídica en Colombia, mientras que la última sección contiene las principales conclusiones del trabajo.

La naturaleza y representatividad de las CTA en Colombia

Los argumentos a favor y en contra del uso de la CTA como la estructura legal preferida en la creación de empresas se aplican a todas las empresas de economía solidaria. Según la literatura, la creación de una CTA surge como consecuencia de la interacción entre factores internos de la



forma organizativa e influencias externas del entorno económico que las propician. Excelentes discusiones recientes sobre los factores internos de la forma organizativa de las CTA que promueven o desincentivan la creación de este tipo de empresas se encuentran en Dow (2003), Park *et al.* (2004), Cuñat-Giménez y Coll-Serrano (2008). Los argumentos más comunes en el lado negativo son: i) una alta probabilidad de quiebra, ya que sus activos tienden a ser infravalorados, y por tanto tienen grandes dificultades de operar en mercados de capitales; ii) una tendencia a transformarse en CTA, debido a la restricción de la condición de socios y al uso de trabajo contratado asalariado; iii) una mayor aversión de los trabajadores al riesgo, tanto porque no pueden diversificar sus rentas entre varias fuentes, como por su menor riqueza. Como huyen del riesgo, prefieren ingresos relativamente estables, más que una participación en unos excedentes que forzosamente son volátiles; iv) una predisposición a la ineficiencia, especialmente por el problema del *free-rider*, y v) una propensión a estar sujetos a serios problemas del agente-principal, debido a la carencia de incentivos de un socio/trabajador para supervisar el trabajo de otros socios/trabajadores. En el lado positivo, la propiedad del empleado: i) proporciona incentivos importantes para motivar a los trabajadores, debido a la congruencia más alta de las metas y de los objetivos entre los encargados y los dueños, con las disminuciones

correspondientes de la supervisión y de los costes de supervisión; ii) produce un empleo más estable, que, a su vez, anima a las CTA a que aumenten su inversión en capital humano y se incremente así la productividad de la mano de obra; iii) anima a la utilización más eficiente del activo, y iv) conduce a organizaciones más abiertas y transparentes.

No obstante, a pesar de los supuestos planteados por la literatura económica, lo cierto es que el verdadero desarrollo de las CTA en Colombia ha sido localizado en el año 1931, con la promulgación de la Ley 134 que introdujo en el derecho colombiano la sociedad cooperativa, y en 1963, con la expedición del Decreto 1598, cuando tomaron vida propia bajo la denominación de cooperativas de producción y trabajo. Sin embargo, solamente la Ley 79 de 1988 y el Decreto 468 de 1990 fijan el marco jurídico y regulan las actividades propias de las CTA (Farné, 2007).

En Colombia, hay que decir que la apertura económica y las reglas de la globalización condujeron a una mayor reducción del Estado, y con esta reducción se generó una fuerza laboral desplazada y en ocasiones "obligada", a generar CTA. La búsqueda de esa llamada "competitividad" de la empresa privada obligó a la implementación de una serie de medidas de carácter estratégico. En ese entonces el sector CTA era muy pequeño, y poca importancia

se le daba al tema, incluso en las academias o entidades gubernamentales.

Diez años después el tema no había cambiado, pues para el año 2000 eran 352 entidades, y poco tiempo después el crecimiento del número de CTA demostró que algo estaba aconteciendo. Es posible que se viera en las CTA una alternativa para la fuerza laboral desplazada que tenía que producir, siendo una opción para dar solución a esa mano de obra cesante y en crecimiento.

Pero la realidad demuestra que ha habido sectores de la vida nacional que no tomaron la situación de esta manera, y vieron en este modelo una oportunidad para enriquecerse a costa de la mano de obra desplazada (Dávila y Castillo, 2007).

Como lo exponen Rodríguez y Castillo (2007): "Hay en Colombia un alto número de cooperativas de trabajo asociado que actúan como suministradoras de personal a distintas empresas privadas o públicas, y que aparte de no cumplir con lo que les obliga la ley, no cumplen con la doctrina cooperativa y no tienen autonomía, pues están supereditadas a lo que las empresas contratantes les obliguen".

En la creación de CTA en Colombia existen tres momentos importantes en los últimos 60 años. Un primer momento, que abarca desde 1931 hasta el año 1983, cuando las CTA tienen un crecimiento mínimo acorde con el nivel de desarrollo del país. Un segundo momento, que va de 1983 al año 2001, cuando se comienza a apreciar un crecimiento dinámico de las CTA como resultado de los procesos de apertura, privatización y flexibilización que comienzan a darse en el entorno mundial, regional y nacional. Y un tercer momento (2002 a 2007), de explosión incontrolable de CTA, producto de la perversión del modelo en manos de algunos empresarios, consultores, abogados y otros actores sociales inescrupulosos que han aprovechado el desconocimiento que sobre el tema existe en los entes gubernamentales responsables de su control y legislación, para obtener beneficios que solo favorecen al empresariado e intermediarios laborales en detrimento de los asociados trabajadores y trabajadores de las CTA (Castillo y Rodríguez, 2007).

Independientemente de la controversia en torno a la naturaleza de la CTA, su uso creciente en la creación de nuevas empresas en Colombia es incuestionable, y justifica la utilización de la CTA para estudiar el potencial de supervivencia de este tipo de empresas en Colombia. Para ilustrar esta importancia, basta con observar los datos proporcionados por la Confederación de Cooperativas de Colombia (Confecoop, 2009). Al finalizar el año 2008 se cuenta con el reporte de 3.903 CTA, constituyéndose en el subsector cooperativo que lidera por número de entidades con el 49,83% de las cooperativas del país, y ratificando con ello

la creciente dinámica en emprendimientos bajo dicho modelo cooperativo. Cuentan con 537.859 trabajadores asociados, variable que representa un crecimiento anual de 7,48%, es decir, 37.409 nuevos asociados. Las CTA en Colombia también han experimentado aumentos importantes en los principales indicadores de actividad económica. Los activos de estas cooperativas al cierre de 2008 ascienden a \$1,5 billones, \$192.550 millones más que en 2007, lo que equivale a un crecimiento anual del 14,94%. Este volumen de activos representa el 7,65% de los activos del sector cooperativo nacional. El patrimonio a 2008 es de \$436.869 millones, registrando un crecimiento anual del 7,91% frente a los \$405 mil millones del año anterior, y representa el 5,71% del patrimonio del sector cooperativo colombiano. Los ingresos de \$5,7 billones a 2008 muestran un ritmo de crecimiento anual de 23,62% frente a los \$4,6 billones del año anterior. El 25,43% de los ingresos del sector cooperativo fue recibido por las CTA.

Aspectos fundamentales en el debate teórico

En esta sección se destacan los tres aspectos fundamentales que han originado el debate en la literatura económica: función objetivo, factor trabajo y factor capital. Como Dow (2001) indica, la función objetivo constituye el tema central de la literatura pionera sobre la comparación económica entre las CTA y las SMERC. Esta controversia radica en las diferencias potenciales que ocurren a la hora de delimitar la función objetivo de funcionamiento de ambos tipos de empresas. A su vez, estas discrepancias se reflejan principalmente en la asimetría existente entre las características del factor capital y del factor trabajo, como inputs del proceso de producción, lo cual conlleva a diferencias en la eficiencia y en la competitividad entre las CTA y las SMERC, que deben ser evaluadas adecuadamente con el fin de delimitar el perfil específico que presentan ambos tipos de empresas (Ward, 1958; Domar, 1966; Vanek, 1970; Morales *et al.*, 2003). Importantes resúmenes sobre esta controversia aparecen en Melgarejo *et al.* (2007a), Dow (2001) y Prychitko y Vanek (1996).

En efecto, la función objetivo de las empresas viene determinada por la naturaleza y el comportamiento de quienes en su seno controlan sus activos y, con ello, el proceso de decisiones, y se apropian de sus beneficios. En las SMERC este control corre a cargo del inversor capitalista, para el que la creación de valor por el grupo supone la obtención de plusvalías de las inversiones de capital, tratando de obtener la máxima rentabilidad posible. En el caso de las CTA, ni la distribución del beneficio ni la toma de decisiones están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio. En las CTA, son los socios/trabajadores y

no los inversores capitalistas quienes controlan su proceso de decisiones con una estructura de gobierno democrática. Este proceso genera funciones objetivo distintas a las del resto de empresas. En otras palabras, las CTA y las SMERC poseen unas características diferentes, que deben ser evaluadas adecuadamente con el fin de delimitar el perfil específico que presentan ambos tipos de empresas.

La función objetivo

La controversia alrededor de la función objetivo de la empresa que abunda en la literatura es bien conocida, incluso para las SMERC (Yalcin y Renström, 2003). De acuerdo con la literatura económica, existen diferencias de función objetivo entre las empresas debido a dos aspectos. En primer lugar, se encuentra que, según su tamaño, la función objetivo común que persiguen las empresas grandes y pequeñas es la maximización de sus beneficios, y la diferencia radica en que las empresas pequeñas buscan, además, la supervivencia y la estabilidad en su negocio (Jarvis *et al.*, 2000). En segundo lugar, también existen diferencias de función objetivo según la propiedad del capital. La visión más generalizada de la literatura pionera en el tema es que en la CTA la función objetivo es la maximización de la renta neta por trabajador, mientras que en la SMERC la función objetivo radica en la maximización del beneficio (Domar, 1966; Ireland, 1987; Ireland y Law, 1982; Meade, 1972; Vanek, 1970; Ward, 1958). Tal diferenciación tiene, evidentemente, ciertas implicaciones sobre el funcionamiento de las CTA, su eficiencia y su competitividad, que las hace diferentes de la SMERC (Morales *et al.*, 2003). Importantes resúmenes sobre esta controversia aparecen en Bonin y Putterman (1987), Dow (2001) y Prychitko y Vanek (1996).

No obstante, las visiones teóricas en relación con este comportamiento diferenciado, surgidas a partir de la estructura de propiedad del capital, han sido cuestionadas por diversos autores. Park *et al.* (2004) argumentan que, mientras la propiedad del empleado se asocia con una alta productividad, el mayor índice de supervivencia de estas empresas se explica por la mayor estabilidad en el empleo, y no por su alta productividad, fuerza financiera o flexibilidad de la compensación. Estos autores sugieren que las empresas que son propiedad de los trabajadores proporcionan mayor seguridad en el empleo como parte de un esfuerzo para construir una cultura más cooperativa, la cual puede incrementar el compromiso del empleado, su formación y su voluntad para afrontar las dificultades económicas. Lejarriaga (2002) concluye que la función objetivo de la empresa deberá plantearse en términos de maximización del valor que obtienen los socios/trabajadores como consecuencia de su participación financiera en la empresa.

Desde esta perspectiva, la función objetivo del socio/trabajador individualmente considerado será maximizar el valor actual de la rentabilidad marginal que obtiene por su condición de socio/trabajador en la empresa. En consecuencia, la empresa deberá maximizar la rentabilidad marginal del conjunto de socios/trabajadores, lo que redundará en un incremento patrimonial de los mismos.

Finalmente, Bonin *et al.* (1993) añaden que las CTA se centran en los cambios que resultan de la sustitución de la función objetivo de maximización del beneficio de la empresa neoclásica por otros criterios de maximización que reflejan la participación de los trabajadores en el proceso de toma de decisiones y en el reparto entre los trabajadores del beneficio restante.

Factor trabajo

El factor trabajo es un tema que ha sido ampliamente discutido en la literatura económica. Del diferente papel que desempeña este factor en las CTA y en las SMERC se desprenden las principales diferencias de comportamiento entre estos dos tipos de empresas (Monzón, 1989). Según Dow (2001), las principales diferencias relacionadas con el factor trabajo como resultado del modelo teórico de Ward, Domar y Vanek hacen referencia a dos aspectos fundamentales. El primero consiste en que, en las CTA, un aumento en el precio paramétrico de la producción conlleva una disminución de la producción ofertada (una curva de oferta con pendiente negativa), lo que significa que la CTA tiende a aumentar el empleo y la producción cuando aumentan los costes fijos; por el contrario, las SMERC no modifican la producción o el empleo cuando varían los costes fijos. El segundo aspecto se refiere a que, en la medida en que la renta media por socio/trabajador no viene determinada por las condiciones de contratación en el mercado de trabajo, las CTA asumen a corto plazo comportamientos ineficientes, que limitan sus posibilidades de crecimiento, de producción y de empleo. A largo plazo, esta situación puede ser incompatible con el mantenimiento de los puestos de trabajo, ya que esas decisiones favorecen la entrada en el mercado de nuevas empresas, más competitivas pero menos condicionadas y limitadas en sus decisiones (Jordán, 2002).

De estas diferencias se pueden desprender tres aspectos que podrían resumir la problemática que ha generado el factor trabajo en la literatura. Dichos aspectos están relacionados con el empleo, la producción y la remuneración de los socios/trabajadores. Con respecto al empleo, la evidencia empírica (Robinson, 1967) sugiere, contrario a lo que predice el modelo teórico de Ward, Domar y Vanek, que el número de empleados de una CTA sería

prácticamente invariable a corto plazo y, en todo caso, mucho menos sensible a las alteraciones en las condiciones del mercado que el de una SMERC. Asimismo, ese derecho de propiedad compartido permite a los socios/trabajadores de una CTA decidir sobre una variable clave como es la estabilidad laboral. En este sentido, diversos trabajos evidencian la capacidad de las CTA para socializar los costes de las crisis (por ejemplo, ver Grávalos y Pomares, 2001). En épocas de recesión, la CTA, antes que disolver la empresa, aceptará una menor actividad y menores retribuciones para los socios/trabajadores, circunstancia que se convierte en un factor explicativo de la mayor estabilidad esperada en el empleo. Finalmente, esta misma rigidez frente a la reducción del número de empleados permite comprender la cautela con que las CTA actuarán frente a la admisión de nuevos socios. Esto se debe a que la legislación dificulta en gran medida que los socios fundadores puedan capitalizar su esfuerzo y trabajo pasado (ver Farné, 2007). Por el contrario, en una SMERC anónima, habitualmente el valor real de las acciones refleja la valoración actual de todas estas circunstancias. Además, los accionistas disponen de derechos de suscripción con los que pueden negociar (Jordán, 2002).

Con respecto a la producción, el nivel de producción se verá disminuido como reacción de la CTA ante incrementos en la demanda o en los costes (Dow, 2001). Por el contrario, la SMERC reacciona ante dichos cambios de la forma esperada y toma, consecuentemente, las decisiones que optimizan la asignación de los recursos a las actividades productivas. Por tanto, esta es una de las fuentes principales de ineficiencia para las CTA.

Sin embargo, y a pesar de estas características, las CTA sobreviven. Existen dos argumentos en conflicto a la hora de explicar esta supervivencia. Parte de la literatura sugiere que el efecto perverso que implican las decisiones de producción a corto plazo de las CTA desaparece en el momento en el que los supuestos de partida del análisis varían. Así pues, el mismo análisis aplicado a largo plazo no distingue la actuación de la CTA del comportamiento óptimo de la SMERC, aunque las decisiones de financiación sí se ven afectadas por el comportamiento de los socios/trabajadores, tal y como se verá en el apartado sobre el factor capital. En general, la CTA tiende a reaccionar menos que la SMERC ante variaciones expansivas o contractivas de la demanda; por ejemplo, Bonin *et al.* (1993) encuentran que los resultados obtenidos en varios trabajos empíricos que analizan el comportamiento de las CTA no generan ninguna evidencia de ineficiencias a corto plazo, y rechazan la presencia de una curva de oferta con pendiente negativa.

El tercer aspecto fundamental está relacionado con la remuneración de los socios/trabajadores. La teoría económica añade que, si se elimina el supuesto de elasticidad perfecta en el mercado de trabajo, es decir, si se reconoce la necesidad de aumentar el salario para atraer más horas de trabajo, se presentan problemas de eficiencia al emplear las CTA mano de obra por exceso o por defecto de la cantidad óptima. Como consecuencia, el óptimo social podría exigir la conveniencia del diseño de esquemas retributivos para conseguir el esfuerzo eficiente de los trabajadores. Ante dicho comportamiento, y con el objeto de dar soporte a una asignación eficiente del trabajo en las CTA, varios trabajos empíricos han desarrollado hipótesis que explican las políticas salariales de las CTA, y la eficiencia con que las CTA producirán frente a las SMERC. Bartlett *et al.* (1992) han desarrollado dos hipótesis que explican las políticas salariales de las CTA. La primera sugiere que los niveles salariales sean más altos en una CTA que en una SMERC, allá donde la competencia no haya eliminado el "exceso" de beneficios económicos. Esto se debe a que las decisiones tomadas por los socios/trabajadores pueden llevar a la apropiación del exceso de beneficios como recompensa por asumir un riesgo. Por otra parte, si las CTA tienen poco tiempo y si en las decisiones de inversión se utiliza una recompensa baja de preferencia por el tiempo, los trabajadores tendrán salarios por debajo del mercado durante un periodo, para financiar la inversión con el objeto de crecer en el futuro. Doucouliagos (1997) sostiene que los trabajadores pueden influir en el coste del volumen de ventas con el fin de aumentar su índice salarial, y de ese modo incrementar los ingresos por trabajador y, así, la rentabilidad en el trabajo.

Con relación a la eficiencia con que las CTA producirán frente a las SMERC, algunos autores sostienen que, debido a los efectos perversos del comportamiento oportunista, las CTA producirán menos eficientemente que las SMERC. Esto se debe a que no hay agentes con incentivos para controlar el nivel de esfuerzo efectuado por cada trabajador individual (Orellana, 2002; Kruse y Blasi, 1997). En contra de esta proposición teórica, otros autores afirman que la participación de los trabajadores en la toma de decisiones, la distribución de los beneficios y la propiedad del trabajador mejoran la eficiencia productiva de la empresa (Doucouliagos, 1995). Además, la propiedad colectiva ayuda a fomentar el compromiso hacia el grupo, el auto-interés, el incentivo moral y la eficiencia en el trabajo. Igualmente, la solidaridad que se crea entre los trabajadores al tener intereses comunes, y el hecho de que por ello todos son recíprocos supervisores del esfuerzo desarrollado, son motivos de la reducción de la necesidad

de jerarquía y de los costes de supervisión por debajo de los que ha de soportar una SMERC (Park *et al.*, 2004).

Como conclusión de lo anterior, se podría decir que las diferencias en la estructura de la propiedad del capital no desempeñan un papel muy significativo en su desempeño eficiente, debido quizás a que la especial estructura orgánica de las CTA les protege del entorno, y que, en parte, les aísla de la presión de la competencia. Una descripción generalmente utilizada de esta protección se refiere a "posibles ahorros en costes debido a la internacionalización de las transacciones a través de la integración vertical" (Sexton e Iskow, 1993).

Factor capital

El acceso a los recursos financieros para la formación de capital es un problema fundamental para cualquier empresa. En el caso de las CTA, el de la financiación es, seguramente, uno de los más relevantes problemas a los que tienen que hacer frente. Una de las razones de estas dificultades de la financiación estriba en la escasez de recursos propios que generalmente caracteriza a las CTA. Otra de las razones tiene que ver con la necesidad de endeudamiento para financiar las inversiones. Esto, a su vez, genera una serie de problemas relacionados con los costes de esos capitales ajenos, con las garantías ante las instituciones financieras, etc.

Según la teoría, se identifica una falta de motivación para financiar el capital con fondos propios debido, en primer lugar, a la coincidencia de socio y trabajador en una sola persona (Álvarez *et al.*, 2000; Medina *et al.*, 2000; García *et al.*, 2004). Así, los socios/trabajadores, generalmente poseedores de escasos recursos económicos, han de hacer frente a una inversión que, en la mayoría de los casos, supera sus posibilidades de captación de capital. En este sentido, la legislación de las CTA regula restricciones políticas y económicas a la existencia de socios capitalistas, como son la prohibición de participar en determinados órganos sociales, una limitación excesiva a su cuota de poder, la imposibilidad de transferir sus participaciones sociales, etc., lo que constituye, en definitiva, la anulación de una alternativa para fortalecer los recursos propios de este tipo de empresas.

De igual forma, la autofinanciación vía retención de beneficios puede chocar con el hecho de que los socios/trabajadores deciden qué parte del beneficio neto ha de ser objeto de ahorro colectivo para financiar una expansión de la empresa, y qué parte, en cambio, será objeto de distribución. En este sentido, Bonin *et al.* (1993) encuentran que cuando los trabajadores no poseen derechos de propiedad individual y transferible sobre los bienes de la

empresa, en lugar de votar con el objeto de mantener parte del beneficio corriente para financiar bienes de capital, los trabajadores prefieren distribuir todo el montante entre ellos en forma de salarios o incentivos; esto es, los trabajadores preferirán la financiación ajena a la propia, porque la primera hace posible que el coste de la financiación del capital se ajuste a la evolución temporal del proyecto, es decir, que la amortización recaiga preferentemente sobre las futuras generaciones de trabajadores, mientras los ingresos que originen tal endeudamiento puedan engrosar sus remuneraciones o invertirse en proyectos que incrementen a corto plazo el *cash-flow* de la empresa (Jensen y Meckling, 1979). Algunos autores observan que estas prácticas pueden disminuir la incidencia de los recursos propios de la empresa sobre el total invertido por debajo del límite legalmente exigido (Medina *et al.*, 2000; Montegut *et al.*, 2002).

Si a todos estos aspectos se añade la dificultad de acceso a la financiación ajena, los condicionamientos pueden calificarse de importantes. Este es realmente uno de los mayores problemas con que tienen que enfrentarse las CTA, que nacen de un sesgo de las entidades financieras que quieren poder influir sobre las decisiones de los gestores de las empresas a las que prestan fondos para controlar en todo momento los riesgos que estos corren, impidiéndoles su desarrollo y obligando a las empresas a mantenerse como empresas pequeñas y de tamaño micro (Serra, 2003), la mayoría de las veces en ramas de la industria de mano de obra intensiva (Bartlett *et al.*, 1992; García *et al.*, 2004).

Además, las CTA, y las empresas de economía solidaria en general, siempre han dudado en solicitar un crédito dilatado temiendo que pudiera ponerse en peligro su independencia, aunque a veces los préstamos vengan con intereses más bajos (Hernández-Cánovas y Martínez-Solano, 2006). Sobre este particular, varios autores manifiestan una mayor dependencia a la financiación ajena a corto plazo (Sabaté *et al.*, 2000; Montegut *et al.*, 2002). Por consiguiente, las empresas de economía solidaria en general, y las CTA en particular, se vuelven más sensibles a la evolución del ciclo económico, e introducen mayores cargas financieras que inciden negativamente en la capacidad de generación de beneficios, produciéndose un proceso degenerativo de la empresa que impide un saneamiento financiero, y que, en último término, contribuye a incrementar el riesgo financiero de la empresa y el índice de fracaso empresarial (Medina *et al.*, 2000; Jarvis *et al.*, 2000; Park *et al.*, 2004).

Finalmente, como se menciona al inicio de la tercera sección, todas estas diferencias conllevan a diferencias en la eficiencia y la productividad, lo cual es sustentado por el trabajo de Melgarejo *et al.* (2011), quienes a partir de un análisis empírico señalan que las diferencias en la

estructura de la propiedad del capital no desempeñan un papel muy significativo en su desempeño eficiente. Sin embargo, encuentran que existe un crecimiento en la productividad, debido principalmente a las mejoras tecnológicas como consecuencia de su potencial de innovación, aunque existe un notable porcentaje de estas empresas que no son capaces de posicionarse en la frontera de eficiencia, lo que explica, al menos parcialmente, el alto porcentaje de quiebra entre las empresas de tamaño pequeño, independientemente de su estructura de propiedad del capital, y contribuyen a reforzar el hecho de que incluso las empresas que sobreviven tienen graves problemas de competencia por su tamaño reducido.

La supervivencia de las CTA

Según la teoría económica, las CTA tienen tendencia a fracasar debido a la degeneración. La CTA tiende a transformarse en una SMERC como resultado del comportamiento buscador de rentas de los socios/trabajadores, los cuales se reparten como beneficios cantidades superiores al salario de mercado vigente para el tipo de servicio laboral suministrado. Siempre y cuando el trabajo de calidad equivalente esté disponible en un mercado competitivo al salario vigente, la sustitución de un socio por un trabajador contratado aumenta el reparto de beneficios que se paga a los socios restantes. Si todos los socios son perfectamente sustituibles por trabajadores contratados, con el paso del tiempo la CTA se convierte en una SMERC (Ben-Ner, 1984). Aun cuando no se despida a los socios actuales con el objeto de aumentar los ingresos individuales de los socios restantes, aquellos que abandonan voluntariamente la empresa pueden ser sustituidos por mano de obra asalariada, y la transformación acontece a un ritmo más lento. Se generaliza así que gran parte de las CTA dedican sus esfuerzos hacia actividades, ya sea intensivas en mano de obra, y con una productividad muy baja, o ya sea poco intensivas en capital, y por consiguiente fácilmente imitables (Morales *et al.*, 2003). La consecuencia es lógica, las CTA adolecerán de escasa competitividad y de "marginalidad" en el mercado (Morales *et al.*, 2003). Si a esto se suma la dificultad de acceso a la financiación ajena y la imposibilidad de integrar a socios "capitalistas", los condicionamientos pueden calificarse de importantes.

Sin embargo, a pesar de lo que predice la literatura económica, las evidencias empíricas demuestran lo contrario. Recientes evaluaciones críticas de este debate aparecen en Audretsch y Thurik (2001), Núñez y Moyano (2004), Jones (2007) y Melgarejo *et al.* (2007b, 2007c). En efecto, el análisis comparativo de Melgarejo *et al.* (2007b, 2007c) no

detecta diferencias fundamentales en la probabilidad de supervivencia entre las CTA y las SMERC. Park *et al.* (2004) encuentran una mayor probabilidad de supervivencia en aquellas empresas propiedad de los trabajadores, que es explicada por su gran estabilidad en el empleo (si se compara con las SMERC) como parte de un esfuerzo por construir una cultura más cooperativa, la cual puede aumentar el compromiso del empleado, la capacitación y voluntad para afrontar las dificultades económicas. Ben-Ner (1988) compara los índices de mortalidad de las cooperativas con los de las SMERC, en varios países y distintos periodos de tiempo, y la evidencia pone de manifiesto que las cooperativas son al menos tan duraderas como las SMERC. Finalmente, Estrin y Jones (1992) y Staber (1989) sugieren que esta relación inversa entre la propiedad del empleado y la tasa de supervivencia se caracteriza con mayor precisión como una relación inversa entre la edad de la empresa y la tasa de supervivencia. Estrin y Jones (1992) encuentran que son muchas las cooperativas que aún están sanas después de 50 años de operación, y no hallan evidencia de degeneración en términos de porcentaje de trabajadores contratados, productividad, rentabilidad o intensidad del capital. Por su parte, Staber (1989) sostiene que es más probable que las cooperativas quiebren durante el quinto año de existencia. En comparación con los datos que aparecen en otros estudios, los índices de mortalidad se considera que son menores en las cooperativas que en las SMERC. Esta discusión conduce a la necesidad de analizar, para el caso colombiano, el potencial de supervivencia de la CTA respecto a la SMERC.

Supervivencia de las CTA: una mirada al caso colombiano

Para el caso de Colombia, es difícil realizar un estudio de este tipo, teniendo en cuenta que hay poca información confiable sobre el sector de las CTA, y que no existe un marco teórico de referencia que oriente la acción del gobierno sobre las CTA (Farne, 2008).

Sin embargo, en el presente trabajo se realiza un gran esfuerzo para evaluar el potencial de supervivencia de las CTA. El proceso de explotación realizado para llevar a cabo el estudio permite conocer el número de CTA que año tras año reportan información a la Superintendencia de Economía Solidaria.

Con los datos del último día de cada año, se distribuyeron las empresas en función de su año de constitución. De esta manera se construyeron unas series para cada año de constitución con el número de empresas que se mantienen reportando información financiera a lo largo de los sucesivos años.

Los datos de supervivencia son el resultado de calcular el porcentaje del número de CTA que se mantienen en actividad, respecto a las existentes al finalizar el año en que se constituyen. Al respecto, resulta conveniente resaltar el proceso que se está adelantando en la Superintendencia de la Economía Solidaria, derivado de la expedición del Decreto 4588 de 2006 y la Ley 1233 de 2008, mediante el cual todas las CTA legalmente constituidas serán registradas y controladas a través de reportes periódicos por dicha entidad (Confecoop, 2009).

En Colombia, las pequeñas y medianas empresas, PYME, se caracterizan por presentar un altísimo índice de mortalidad (Montoya *et al.*, 2010; Franco y Urbano, 2010; Franco, 2010). Según este último, la tasa de mortalidad de las PYME colombianas asciende al 50% en su primer año de vida, y al 75% en el segundo. Son pocas las empresas que logran su supervivencia, y de las que sobreviven son muchas las que solo alcanzan desempeños marginales.

En las CTA, el índice de mortalidad es inferior al de las PYME colombianas. Según los resultados presentados en

la tabla 1, se observa que en los primeros años se produce una tasa de supervivencia ligeramente mayor, y que después disminuye.

Si se analizan los porcentajes de supervivencia de las CTA registradas ante la Cámara de Comercio durante el periodo de 2002-2007, se podría concluir que:

1. A medida que la edad de las empresas aumenta, se incrementa la tasa de mortalidad de las CTA.
2. Las CTA creadas a partir del año 2006, son las que presentan porcentajes de supervivencia superiores a las empresas creadas con anterioridad, y
3. Son las CTA creadas en el año 2007 las que demuestran poseer las mejores tasas de supervivencia, independientemente de la edad que tengan.

Por otra parte, los porcentajes de supervivencia de las CTA, según se desprende de los datos evolutivos de su fecha de constitución (tabla 2), muestran que la cifra de CTA constituidas a partir del año 2004 disminuyó en el número de CTA nuevas. Según Confecoop (2009), tal situación puede

TABLA 1. Número de las CTA que sobreviven respecto del origen (2002-2007).

Años de vida	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Hasta el año	Número de CTA								
2002	225	293	303	295	278	246	208	186	153
2003	330	427	433	422	399	352	312	235	
2004	242	334	328	295	254	235	181		
2005	192	309	279	233	214	168			
2006	150	173	157	141	100				
2007	81	99	96	69					

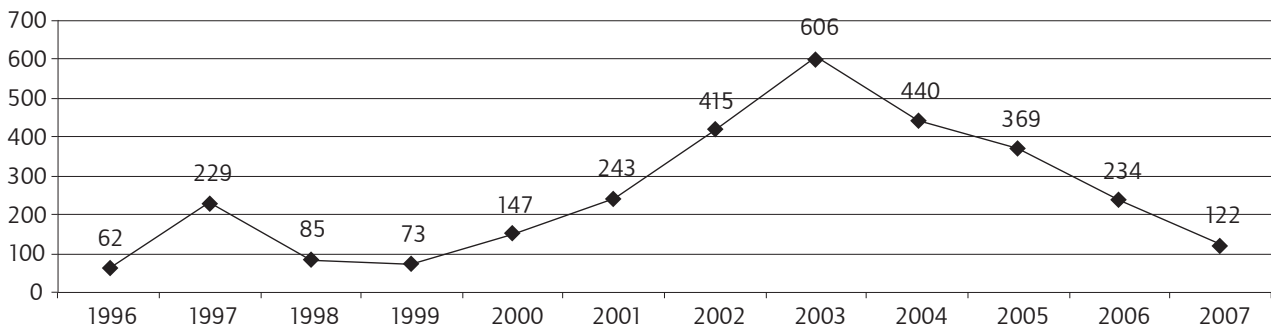
Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Economía Solidaria.

TABLA 2. Evolución del número de CTA en Colombia según su antigüedad.

Intervalos de supervivencia	Número de CTA	Año de constitución	Número de CTA creadas	Número de CTA activas a 31-12-2011	Porcentaje de las CTA que permanecen activas a 31-12-2011
De 1 a 5 años de vida	1.460	1993	8	1	12,50%
De 6 a 10 años de vida	1.126	1995	7	2	28,57%
De 11 a 15 años de vida	289	1996	414	62	14,98%
Más de 15 años de vida	1	1997	1.460	229	15,68%
Total general	2.876	1998	486	85	17,49%
		1999	437	73	16,70%
		2000	827	147	17,78%
		2001	1.381	243	17,60%
		2002	2.188	415	18,97%
		2003	2.915	606	20,79%
		2004	1.873	440	23,49%
		2005	1.407	369	26,23%
		2006	744	234	31,45%
		2007	349	122	34,96%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Economía Solidaria.

GRÁFICO 1. Número de CTA creadas por año.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Economía Solidaria.

ser atribuible a factores como la natural disminución por saturación de la demanda de trabajo, un marco regulatorio más estricto unido a labores de supervisión y control por parte de la Superintendencia de la Economía Solidaria y el Ministerio de Protección Social, una labor gremial que ha propendido por la sensibilización de lo que significa ser CTA, y finalmente una dinámica de crecimiento que podía ser sostenible por varios años, dado el propio comportamiento de nuestra economía e índices de desempleo.

En consecuencia, la realidad de las CTA en el presente es positiva, por cuanto siguen siendo una modalidad importante de propiedad escogida por los emprendedores colectivos para configurar jurídicamente su proyecto empresarial, dentro del ámbito de la economía solidaria.

En resumen, el número de CTA ha continuado aumentando en los últimos años, pero claramente se aprecia una tendencia decreciente en el número de nuevas empresas (gráfico 1). Dicha tendencia no tiene señales de cambiar en el mediano plazo y, por consiguiente, es posible que el porcentaje de creación de CTA sea pequeño en los próximos años, e incluso es probable que el universo de cooperativas se reduzca (Confecoop, 2009).

Conclusiones

Durante mucho tiempo, las empresas propiedad de los empleados han estado sujetas a distintas visiones, relativas a su inviabilidad y a la generación de ineficiencias. Lo cierto es que, a pesar de las tendencias modernas hacia la globalización y de las, por lo general, adversas consecuencias pronosticadas por los modelos económicos tradicionales, las empresas de economía solidaria, y las CTA en particular, siguen siendo una modalidad importante de propiedad escogida por muchos emprendedores en todo el mundo.

A partir de la revisión realizada sobre las contribuciones hechas para el conocimiento del perfil de las CTA, se

llevó a cabo una evaluación crítica del potencial de supervivencia de estas empresas. Los resultados conducen a las siguientes conclusiones:

Como consecuencia de las diferencias en la función objetivo que persiguen las empresas según su estructura de propiedad del capital, se observa que las CTA generan una fuerte identificación del socio/trabajador con la empresa y un esfuerzo más intenso en el trabajo, lo que recae así en un aumento de la productividad de los trabajadores.

Con respecto al empleo, las CTA han demostrado tener capacidad de generar trabajo estable, lo que permite una identificación entre empresa y trabajador que redunde en la mejora de la productividad de las CTA, y esta, a su vez, en la permanencia de los trabajadores en las mismas. Sin embargo, no se puede aceptar que esta forma organizativa sea usada más por intereses particulares que no cumplen con los principios de la economía solidaria (Dávila y Castillo, 2007).

Sobre el problema de la degeneración, se observa que las CTA en Colombia presentan tasas de supervivencia ligeramente superiores frente a las exhibidas por las SMERC. Como consecuencia del positivo perfil que presenta el empleo en estas empresas, junto con otros factores (técnicos, normativos, ayudas e incentivos públicos, etc.), las CTA han llegado a configurarse como un verdadero mecanismo en las políticas, cada vez más relevantes y necesarias, de creación de empresas y de empleo (Confecoop, 2009).

Finalmente, a partir de los diferentes papeles que desempeñan en las CTA y en las SMERC los factores trabajo y capital, se puede afirmar que las diferencias en la estructura de la propiedad del capital no representan una función muy significativa en su desempeño eficiente. Sin embargo, Melgarejo *et al.* (2011) encuentran que existe un crecimiento en la productividad, debido principalmente a las mejoras tecnológicas como consecuencia de su potencial de innovación, aunque existe una importante proporción

de estas empresas que, como se anotó, no son capaces de posicionarse en la frontera de eficiencia, lo que explica, al menos parcialmente, el alto porcentaje de quiebra entre las empresas de tamaño pequeño, independientemente de su estructura de propiedad del capital, y contribuyen a reforzar el hecho de que incluso las empresas que sobreviven tienen graves problemas de competencia debido a su tamaño reducido.

Todo lo anterior lleva a los autores del presente estudio a considerar la falta de correspondencia entre gran parte de los postulados planteados por la teoría económica y el positivo desarrollo de las CTA en Colombia. En consecuencia, la contrastación de la teoría económica sugiere una investigación con un fuerte contenido empírico que indague, en las propias CTA, el grado de supervivencia que alcanzan estas empresas comparadas con el de las SMERC. Además, dicha investigación no tiene que estar supeditada a la idea de que las CTA deben tener un mejor comportamiento para explicar y justificar su existencia y proliferación.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, M., Arbesú, P. & Fé Cantó, C. (2000). Las cooperativas en el marco de la teoría de la agencia. *Ciriec-España*, 34, 169-188.
- Audretsch, D. R., & Thurik, A. R. (2001). What's new about the new economy? Source of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10, 267-315.
- Bartlett, W., Cable, J., Estrin, S., Jones, D. C., & Smith, S. C. (1992). Labor-managed cooperatives and private firms in North Central Italy: an empirical comparison. *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 103-118.
- Ben-Ner, A. (1984). On the stability of cooperative type of organization. *Journal of Comparative Economics*, 8, 247-260.
- Ben-Ner, A. (1988). Comparative Empirical Observations on Worker-Owned and Capitalist Firms. *International Journal Industrial Organization*, 6(1), 7-31.
- Ben-Ner, A., & Jones, D. (1995). Employee Participation, Ownership, and Productivity: A Theoretical Framework. *Industrial Relations*, 34(4), 532-554.
- Bonin, J.P., & Putterman, L. (1987). Economics of cooperation and the Labor-Managed Economy. Fundamentals of pure and applied economics, n°14, Harwood Academic Publishers, New York.
- Bonin, J. P., Jones, D. C., & Putterman, L. (1993). Theoretical and Empirical Studies of Producers Co-operatives: Hill the Twain Meet? *Journal of Economic Literature*, 31, 1290-1320.
- Confederación de Cooperativas de Colombia (Confecoop), (2009). Las Cooperativas de Trabajo Asociado en Colombia. *Observatorio cooperativo*, 11, 1-28.
- Cuñat Giménez, R., & Coll Serrano, V. (2008). ¿Contribuyen las cooperativas de reciente creación al desarrollo local?. Una visión desde los principios cooperativos. *Revista Cayapa*, 13, 8-29. ISSN: 1317-5734.
- Dávila, R. & Castillo, D. (2007). *Las cooperativas de trabajo asociado en Colombia: una perspectiva desde la apertura*. Pontificia Universidad Javeriana, Unidad de Estudios Solidarios. Bogotá. Disponible en <http://www.ascoop.coop/WEB/images/cta.pdf>
- Domar, E. D. (1966). The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative. *American Economic Review*, 56, 737-757.
- Doucouliaos, C. (1995). Worker participation and productivity in labor-managed and participatory capitalist firms: A meta-analysis. *Industrial and Labor Relations Review*, 49, 58-77.
- Doucouliaos, C. (1997). Unemployment and worker's control. *Review of Political Economy*, 9, 151-179.
- Dow, G. (2001). Allocating Control over Firms: Stock Markets versus Membership Markets. *Review of Industrial Organization*, 18, 201-218.
- Dow, G. (2003). *Governing the Firm: Worker's Control in Theory and in Practice*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Estrin, S., & Jones, D. (1992). The viability of Employee-Owned Firms: Evidence from France. *Industrial and Labor Relations Review*, 45(2), 323-338.
- Farné, S. (2007). Las cooperativas de trabajo asociado en Colombia. *Boletín del observatorio del mercado de trabajo y la seguridad social*, 10. Bogotá. ISSN 1657-382X.
- Farné, S. (2008). Las cooperativas de trabajo asociado en Colombia: balance de la política gubernamental, 2002-2007. *Revista de Economía Institucional*, 10(18), 261-285.
- Franco, M. (2010). *Instituciones, recursos y capacidades como condicionantes del éxito de las Pymes, un estudio de casos*. Disponible en http://webs2002.uab.es/dep-economia-empresa/Jornadas/Papers/2006_11/IVJornadas_paper_MFranco.pdf.
- Franco, M. & Urbano, P. (2010). El éxito de las Pymes en Colombia: un estudio de caso en el sector salud. *Estudios Gerenciales*, 26(114), 77-97.
- García, J., Jiménez, J., Fernández, J. & Viaña, E. (2004). *Las cuentas de la economía social: el tercer sector en España*. Madrid: Ediciones Civitas.
- Grávalos, M. A., & Pomares, I. (2001). La adaptación de las Sociedades Laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas. *Ciriec-España*, 38, 33-55.
- Hernández-Cánovas, G. & Martínez-Solano, P. (2006). Banking Relationships: Effects on Debt Terms for Small Spanish Firms. *Journal of Small Business Management*, 44(3), 315-333.
- Ireland, N. J. (1987). The Economic Analysis of Labour Management Firms. *Bulletin of Economic Research*, 39, 249-272.
- Ireland, N. J., & Law, P. J. (1982). *The Economics of Labour-Managed Enterprises*. London: Croom Helm.
- Jarvis, R., Curran, J., Kitchin, J., & Lightfoot, G. (2000). The use of quantitative and qualitative criteria in the measurement of performance in small firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7, 123-133.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1979). Rights and production functions: an application to labour-managed firms and co-determination. *Journal of Business*, 52(4), 469-506.
- Jones, D. C. (2007). The productive efficiency of Italian producer cooperatives: evidence from conventional and cooperative firms. In Novkovic, S., and Sena, V. (Eds.). *Cooperative firms in global markets: incidence, viability and economic performance. Advances in Economic Analysis of Participatory and Labour Managed Firms*, 10, 3-28. New York: Elsevier.
- Jordán, M. (2002). Particularidades de las condiciones laborales en las empresas de trabajo asociado. *Ciriec-España*, 42, 33-47.
- Kruse, D., & Blasi, J. (1997). Employee Ownership, Employee Attitudes, and Firm Performance: A review of the evidence. In Lewin, D., Mitchell, D. J., and Zaidi, M. A. (Eds.). *The Human Resources Management Handbook, Part 1*. JAI Press: Greenwich, CT.

- Lejarriaga, G. (2002). Participación financiera de los trabajadores y creación de valor: una propuesta operativa de comportamiento con relación a los objetivos empresariales. *Ciriec-España*, 40, 73-98.
- Meade, J. E. (1972). The theory of labour-managed firms and profit-sharing. *Economic Journal*, 82, 402-428.
- Medina, U., Correa, A., & González, A. (2000). Posición financiera de las entidades de economía social canarias. *Ciriec-España*, 36, 5-50.
- Melgarejo, Z., Arcelus, F. J. y Simon, K. (2007a). Una evaluación crítica del potencial de supervivencia de las Sociedades Laborales en Navarra. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 59, 175-196.
- Melgarejo, Z., Arcelus, F. J., & Simon, K. (2007b). Type of ownership and the creation of new enterprises in Navarre, Spain: differences in financial survival. *International Journal of Technology, Policy and Management*, 7, 225-244.
- Melgarejo, Z., Arcelus, F. J., & Simon, K. (2007c). Accounting for profitability: differences between capitalist and labour-owned enterprises. *International Journal of Social Economics*, 34, 485-501.
- Melgarejo, Z., Arcelus, F. J., & Simon, K. (2011). A three-stage DEA-SFA efficiency analysis of labour owned and mercantile firms. *Journal of Industrial of Management Optimization*, 7(3), 572-593.
- Montegut, Y., Sabaté, P., & Clop, M. (2002). Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias productoras de aceite de oliva de la .D.O. Garrigues (Lleida, España). *Investigación Agraria*, 17, 423-440.
- Montoya, A., Montoya, I., & Castellanos, O. (2010). Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos. *Revista Agronomía Colombiana*, 28(1), 107-117.
- Monzón, J. L. (1989). *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Morales, A. C., Monzón, J. L., & Chaves, R. (2003). *Análisis Económico de la Empresa Autogestionada*. Valencia: Ciriec-España editorial.
- Núñez-Nickel, M., & Moyano-Fuentes, J. (2004). Ownership structure of Cooperatives as an Environmental Buffer. *Journal of Management Studies*, 41, 1131-1152.
- Orellana, W. (2002). El control en las empresas de trabajo asociado. Revisión crítica, desde una perspectiva de agencia, de los principales mecanismos de control, y análisis de sus repercusiones organizativas. *Ciriec-España*, 42, pp. 49-80.
- Park, R., Kruse, D., & Sesil, J. (2004). Does employment ownership enhance firm survival? In Pérotin, V., and Robinson, A. (Eds.) *Employee Participation, Firm Performance and Survival*, Vol. 3. *Advances in Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Prychitko, D. L., & Vanek, J. (Eds.). (1996). *Producer cooperatives and Labor-Managed Systems*. Cheltenham: Edward Elgar Publishers.
- Pryor, F. (1983). The economics of production cooperatives: A reader's guide. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 54, 133-172.
- Robinson, J. (1967). The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative: A comment. *American Economic Review*, 57(1), 222-223.
- Rodríguez, N., & Castillo, D. (2007). *Las cooperativas de trabajo asociado en Colombia: una aproximación descriptiva*. Pontificia Universidad Javeriana, Unidad de Estudios Solidarios. Bogotá.
- Rooney, P. (1992). ESOPs, producer co-ops and traditional firms: are they different? *Journal of Economic Issues*, 26, 593-603.
- Sabaté, P., Sabi, X., & Saladrígues, R. (2000). Cooperativas versus sociedades mercantiles. El sector Frutero en Lleida. *Ciriec-España*, 34, 51-70.
- Serra, A. (2003). *Mercados, contratos y empresa*. Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona.
- Sexton, R. J., & Iskow, J. (1993). What do we know about the Economic Efficiency of Cooperatives: An evaluative survey. *Journal of Agricultural Cooperativon*, 8, 15-27.
- Staber, U. (1989). Age Dependence and Historical Effects on the Failure Rates of Worker Cooperatives: An Event-History Analysis. *Economic and Industrial Democracy*, 10(1), 59-80.
- Urbano, D. (2006). *La Creación de Empresas en Catalunya: Organismos de Apoyo y Actitudes hacia la Actividad Emprendedora*. Gobierno de Catalunya, Departamento de Trabajo e Industria.
- Vanek, J. (1970). *The General Theory of Labour Managed Market Economies*. Ithaca, New York: Cornell University Press.
- Ward, B. (1958). The firm in Illyria: market syndicalism. *American Economic Review*, 48, 566-589.
- Yalcin, E., & Renström, T. I. (2003). Endogenous Firm Objectives. *Journal of Public Economics*, 5, 67-94.