

# La supervivencia de las cooperativas de trabajo asociado en Colombia: una aproximación teórica

Área de investigación: Teorías de la administración y de la organización

**Zuray A. Melgarejo Molina**  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Nacional de Colombia  
Colombia  
[zamelgarejomo@unal.edu.co](mailto:zamelgarejomo@unal.edu.co)

# XVII CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA



Octubre 5, 6 y 7 de 2011  
Ciudad Universitaria  
México, D.F.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

[informacongreso@fca.unam.mx](mailto:informacongreso@fca.unam.mx)

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



**ANFECA**  
Asociación Nacional de Facultades y  
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM  
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

## La supervivencia de las cooperativas de trabajo asociado en Colombia: una aproximación teórica

### 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 convencionales (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 problemas del tipo agente-principal, y a la degeneración debido al comportamiento buscador de rentas de los mismos, que lleva a una menor probabilidad de supervivencia. Para la realización de este trabajo se han recopilado los Balances y Cuenta de Resultados disponibles en la base de datos de la Superintendencia de Sociedades, para las SMERCs, y la Superintendencia de Economía Solidaria, para las CTAs. Los resultados preliminares de dicha evaluación manifiestan 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, Colombia.

Octubre 5, 6 y 7 de 2011  
Ciudad Universitaria  
México, D.F.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

[informacongreso@fca.unam.mx](mailto:informacongreso@fca.unam.mx)

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



**ANFECA**  
Asociación Nacional de Facultades y  
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM  
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510



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

## 1. Introducción

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 juega un papel fundamental en la determinación de la función objetivo primordial de cada tipo de empresa y que, a su vez, impacta de forma importante 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 a si la empresa es CTA o SMERC. El segundo identifica a una de las características responsables de la diferencia entre CTA y SMERCs. Nuestra posición 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, 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.

Las CTA en Colombia operan bajo su propia estructura legal definida actualmente en el Decreto 4588 de 2006, Ley 1233 de 2008 y el Decreto 3553 de 2008. De acuerdo a 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 solo capital (SMERC), o capital y trabajo (CTA).

En este marco, el trabajo está organizado del siguiente modo. La sección 2 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 sección 3, se realiza un breve recorrido histórico de las contribuciones realizadas más relevantes 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 4, se señalan las razones por las cuales la teoría económica predice el fracaso de las CTA. En la sección 5, se analiza el potencial de supervivencia de las CTA de acuerdo a la realidad que vive esta forma jurídica en Colombia, mientras que la última sección contiene las principales conclusiones del trabajo.





## 2. 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) y Park, et al. (2004). 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 lo 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 el 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 de 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 aumente 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.

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 (un millón de millones), \$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.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

[informacongreso@fca.unam.mx](mailto:informacongreso@fca.unam.mx)

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



**ANFECA**  
Asociación Nacional de Facultades y  
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM  
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510



### 3. Aspectos fundamentales en el debate teórico

En esta sección, se pretende destacar 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 (e.g. Ward, 1958; Domar, 1967; Vanek, 1970, etc.) sobre la comparación económica entre las CTA y las SMERCs. 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 (e.g. Morales, et al, 2003) entre las CTA y las SMERCs, que deben ser evaluadas adecuadamente con el fin de delimitar el perfil específico que presentan ambos tipos de empresas. Importantes resúmenes sobre esta controversia aparecen en Melgarejo, et al (2007a), Dow (2001), y Prychitko y Vanek (1996).

#### 3.1 La Función Objetivo

La controversia alrededor de la función objetivo de la empresa que abunda en la literatura es bien conocida, incluso para las SMERCs (Yalcin y Renström, 2003). De acuerdo a la literatura económica, existen diferencias de función objetivo entre las empresas debido a dos aspectos. En primer lugar, se encuentra que según su tamaño (Jarvis et al, 2000) la función objetivo común que persiguen las empresas grandes y pequeñas es la maximización de sus beneficios y, como diferencia, es que las empresas pequeñas además buscan la supervivencia y estabilidad en su negocio. 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 (Domar, 1966; Vanek, 1970; Ward, 1958) 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. Tal diferenciación tiene, evidentemente, ciertas implicaciones sobre el funcionamiento de las CTA, su eficiencia y su competitividad (Morales et al, 2003), que las hace diferentes de la SMERC.

No obstante, las visiones teóricas en relación a este comportamiento diferenciado surgidas a partir de la estructura de propiedad del capital han sido cuestionadas por diversos autores. Park et al (2004) argumenta que, mientras la propiedad del empleado es asociada con una alta productividad, el mayor índice de supervivencia de estas empresas es explicado por la mayor estabilidad en el empleo, y no por su alta productividad, fuerza financiera, o flexibilidad de la compensación.

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.

#### 3.2 Factor Trabajo

El factor trabajo es un tema que ha sido ampliamente discutido en la literatura económica. Debido al diferente papel que juega este factor en las CTA y en las SMECs, 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). El segundo 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, diversos trabajos evidencian la capacidad de las CTA para socializar los costes de las crisis (e.g. 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.

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 otra parte, ante un crecimiento de los costes de producción, la CTA reacciona aumentando la producción para un precio o demanda dados. La SMERC, por el contrario, 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 lo tanto, esta es una de las fuentes principales de ineficiencia para las CTA y forma parte de los negativos mencionados en el primer párrafo del

Octubre 2011  
Ciudad Universitaria

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, 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, por un lado, las políticas salariales de las CTA y, por otra parte, la eficiencia con que las CTA producirán frente a las SMERCs. Bartlett et al (1992) ha 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, con relación a la eficiencia con que las CTA producirán frente a las SMERCs, algunos autores sostienen que, debido a los efectos perversos del comportamiento oportunista, las CTA producirán menos eficientemente que las SMERCs. Esto se debe a que no hay agentes con

<http://comunicacion.unam.mx>  
Información  
Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

Escuela de Contaduría y Administración  
División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM  
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510



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 sostienen que 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).

### 3.3 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 importantes 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 identifican 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). 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.

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) encuentra 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.

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 éstos corren; impidiéndoles su desarrollo y obligándolas a permanecer como empresas pequeñas y de tamaño micro (Serra, 2003).

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 (Hernandez-Canóvas y Martínez-Solano, 2006). Como consecuencia de lo anterior, varios autores manifiestan una mayor dependencia a la financiación ajena a corto plazo (Sabaté, et al. 2000 y 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).

#### 4. La supervivencia de las CTA

De acuerdo a la teoría económica, las CTA tienen tendencia a fracasar debido a la degeneración. La CTA tiene tendencia a transformarse en una SMERC debido al 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). Aún cuando no se despidan 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 intensiva 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 añade 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,c). 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 para 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), en varios países y distintos períodos de tiempo, compara los índices de mortalidad de las cooperativas con los de las SMERC y la evidencia pone de manifiesto que las cooperativas son al menos tan duraderas como las SMERC. Asimismo, Welbourne y Cyr (1999) obtienen entre las empresas con IPO (Inicial Public Offering) en 1988, cuando la propiedad se extiende a todos los empleados éstas obtienen altos índices de supervivencia y de crecimiento en el precio de la acción. 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 encuentran evidencia de degeneración en términos de porcentaje de trabajadores contratados, productividad, rentabilidad o intensidad del capital. Por su parte, Staber (1989) encuentra 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.

## 5. 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 la 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 la llevar a cabo el estudio, permite conocer el número de CTA que aparecen año tras año reportando información a la Superintendencia de Economía Solidaria.

Con los datos del último día de cada año, se han distribuido las empresas en función de su año de constitución. De esta manera se han construido 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 (Confecop, 2009).

En Colombia, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) se caracterizan por presentar un altísimo índice de mortalidad (Montoya, et al. 2010; Franco y Urbano, 2010; Franco, 2010). Según Franco (2010) la tasa de mortalidad de las Pymes 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 la CTA el índice de mortalidad es inferior al de las Pymes 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.

**Tabla 1: Número y Porcentaje de supervivencia de las CTA respecto del origen (2002 - 2007)**

Años de Vida	Año de Constitución											
	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
1	225	54	330	54	242	55	192	52	150	64	81	66
2	293	71	427	70	334	76	309	84	173	74	99	80
3	303	73	433	71	328	75	279	75	157	67	96	78
4	295	71	422	70	295	67	233	63	141	60	69	56



5	278	67	399	66	254	58	214	58	100	43		
6	246	59	352	58	235	53	168	45				
7	208	50	312	51	181	41						
8	186	45	235	39								
9	153	37										

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

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, aumenta 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. Finalmente, destacar que son las CTA creadas en el año 2007 las que demuestran tener 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 2004 disminuyó en el número de CTA nuevas. Según Confecoop (2009) tal situación puede 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.

México, D.F.

**Tabla 2: Evolución del número de CTA en Colombia según su antigüedad**

Año de	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1996	2	3	3	5	2	2	2	4	39
1997	5	11	11	14	8	16	18	32	112
1998	7	6	5	4	3	9	4	8	39
1999	4	6	1	5	6	5	5	11	30
2000	5	13	8	10	16	12	3	19	61
2001	10	23	10	18	16	27	17	24	97
2002	25	25	31	36	38	44	26	37	152
2003		48	34	42	54	63	46	84	234
2004			20	44	50	58	26	61	181
2005				26	46	53	26	50	168
2006					26	35	29	44	100

<http://congreso.informacion.com>

informacion@congreso.com

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM  
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Asociación Nacional de Facultades y  
Escuelas de Contaduría y Administración

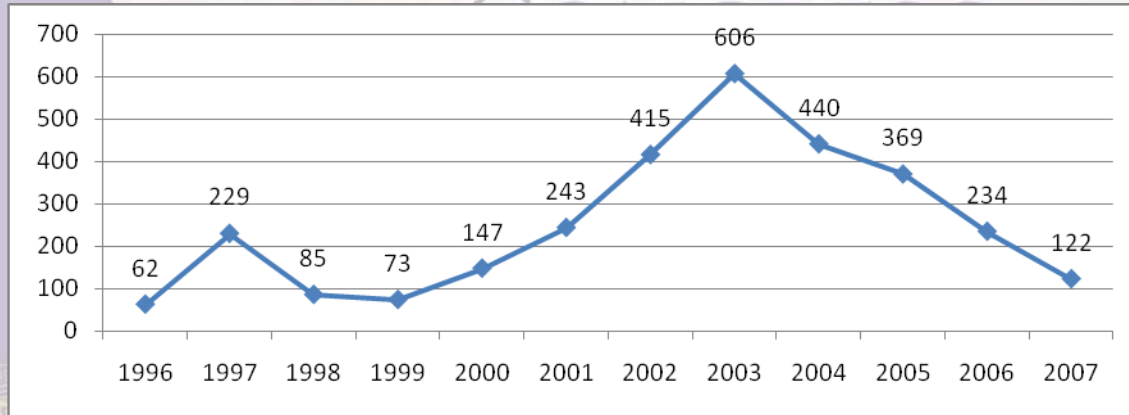


2007						7	12	34	69
Total	59	135	123	204	265	332	214	409	1282

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

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.

**Gráfico 1: Número de CTA creadas por año**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de 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 (Gráfica 1). Dicha tendencia no tiene señales de cambiar en el mediano plazo y, por consiguiente, es posible que la creación de CTA sea pequeña en los próximos años, incluso es probable que el universo de cooperativas se reduzca (Confecoop, 2009).

## 6. 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 ha llevado a cabo una evaluación crítica del potencial de supervivencia de estas empresas. Los resultados nos 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 redundará en la mejora de la productividad de las CTA y ésta, 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 presentadas 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).

Todo lo anterior, nos lleva 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.



Octubre 5, 6 y 7 de 2011  
Ciudad Universitaria  
México, D.F.

# CONGRESO INTERNACIONAL DE ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Dirección de la Maestría en Estudios Interdisciplinarios en Administración y Economía - Facultad de Contaduría y Administración - UNAM

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

[informacongreso@fca.unam.mx](mailto:informacongreso@fca.unam.mx)

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



**ANFECA**  
Asociación Nacional de Facultades y  
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM  
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510



## 7. Referencias Bibliográficas

Álvarez, M., Arbesú, P. y Fé Cantó, C. (2000). “Las cooperativas en el marco de la teoría de la agencia”. CIRIEC-España, nº 34, pp. 169-188.

Audretsch, D.R. and 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. y Smith, S. C. (1992). “Labor-managed cooperatives and private firms in North Central Italy: an empirical comparison”. *Industrial and Labor Relations Review*, nº 46, pp. 103-118.

Ben-Ner, A. (1984). “On the stability of cooperative type of organization”. *Journal of Comparative Economics*, nº8, pp. 247-260.

Bonin, J.P., Jones, D.C. y Putterman, L. (1993). “Theoretical and Empirical Studies of Producers Co-operatives: Hill the Twain Meet?”. *Journal of Economic Literature*, nº 31, pp. 1290-1320.

Confederación de Cooperativas de Colombia (CONFECOOP), (2009). *Las Cooperativas de Trabajo Asociado en Colombia. Observatorio cooperativo*, N°11, pp. 1-28.

Dávila, R. y Castillo, D. (2007). *Las cooperativas de trabajo asociado en Colombia: una perspectiva desde la apertura*. Pontificia Universidad Javeriana, Unidad de Estudios Solidarios. Bogotá. <http://www.ascoop.coop/WEB/images/cta.pdf>

Domar, E. D. (1966). “The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative”. *American Economic Review*, nº 56, pp. 737-757.

Dow, G. (2001). “Allocating Control over Firms: Stock Markets versus Membership Markets”. *Review of Industrial Organization*, nº 18, pp. 201-218.

Dow, G. (2003). “Governing the Firm: Worker’s Control in Theory and in Practice”. Cambridge University Press, Cambridge, U.K.

Estrin, S., y Jones, D. (1992). “The viability of Employee-Owned Firms: Evidence from France”. *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 45, nº 2, pp. 323-338.

Farne, S. (2008). *Las cooperativas de trabajo asociado en Colombia: balance de la política gubernamental, 2002-2007*. *Revista de Economía Institucional*, Vol. 10, N°18, pp. 261-285.

Franco, M. (2010). *Instituciones, recursos y capacidades como condicionantes del éxito de las Pymes, un estudio de casos*. [http://webs2002.uab.es/dep-economia-mpresa/Jornadas/Papers/2006\\_11/IVJornadas\\_paper\\_MFranco.pdf](http://webs2002.uab.es/dep-economia-mpresa/Jornadas/Papers/2006_11/IVJornadas_paper_MFranco.pdf).

Franco, M. y Urbano, P. (2010). *El éxito de las Pymes en Colombia: un estudio de caso en el sector salud*. *Estudios Gerenciales*, Vol. 26, N°114, pp. 77-97.

García, J., Jiménez, J., Fernández, J. y Viaña, E. (2004). “Las cuentas de la economía social: el tercer sector en España”. Ediciones Civitas, Madrid.

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM  
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Fax 52 (55) 5616.03.08



Grávalos, M. A. y 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, nº 38, pp. 33-55.

Hernández-Cánovas, G. y Martínez-Solano, P. (2006). "Banking Relationships: Effects on Debt Terms for Small Spanish Firms". Journal of Small Business Management, Vol. 44, nº 3, pp. 315-333.

Jarvis, R., Curran, J., Kitchin, J. y 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, nº 7, pp. 123-133.

Jones, D.C. (2007). The productive efficiency of Italian producer cooperatives: evidence from conventional and cooperative firms. In S. Novkovic and V. Sena (eds.), Cooperative firms in global markets: incidence, viability and economic performance. Advances in Economic Analysis of Participatory and Labour Managed Firms Vol.10: 3-28. New York: Elsevier.

Jordán, M. (2002). "Particularidades de las condiciones laborales en las empresas de trabajo asociado". CIRIEC-España, nº 42, pp. 33-47.

Kruse, D. y 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.

Medina, U., Correa, A. y González, A. (2000). "Posición financiera de las entidades de Economía Social canarias". CIRIEC-España, nº 36, pp. 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, nº 59: 175-196.

Melgarejo, Z., Arcelus, F.J. y 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, nº 7, pp. 225-244.

Melgarejo, Z., Arcelus, F.J. y Simon. K. (2007c). "Accounting for profitability: differences between capitalist and labour-owned enterprises". International Journal of Social Economics, nº 34, pp. 485-501.

Montegut, Y.; Sabaté, P. y Clop, M. (2002). "Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias productoras de aceite de oliva de la .D.O. Garrigues (Lleida, España)". Investigación Agraria, nº 17, pp. 423-440.

Montoya, A. Montoya, I. y 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. y Chaves R. (2003). “Análisis Económico de la Empresa Autogestionada. CIRIEC-España editorial, Valencia.

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, nº 42, pp. 49-80.

Park, R.; Kruse, D. y Sesil, J. (2004). “Does employment ownership enhance firm survival?”. In, V. Pérotin and A. Robinson (Eds.), *Employee Participation, Firm Performance and Survival*, Vol. 3. *Advances in Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*. JAI Press, Greenwich, CT.

Prychitko, D. L. y Vanek, J. (eds.). *Producer cooperatives and Labor-Managed Systems*. Edward Elgar Publishers: Cheltenham.

Sabate, P.; Sabi, X. y Saladrigues, R. (2000). “Cooperativas versus sociedades mercantiles. El sector Frutero en Lleida”. CIRIEC-España, nº 34, pp. 51-70.

Serra, A. (2003). “Mercados, contratos y empresa”. Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona.

Staber, U. (1989). “Age Dependence and Historical Effects on the Failure Rates of Worker Cooperatives: An Event-History Análisis”. *Economic and Industrial Democracy*, 10 (1), pp. 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”. Cornell University Press: Ithaca, New York.

Ward, B. (1958). “The firm in Illyria: market syndicalism”. *American Economic Review*, nº 48, pp. 566-589.

Welbourne, T. y Cyr, L. (1999). “Using Ownership as an Incentive. Does the “too many chiefs” rule apply in entrepreneurial firms?”. *Group & Organization Management*, Vol. 24, nº 4, pp. 438-460.

Yalcin, E. y Renström, T.I. (2003). “Endogenous Firm Objectives”. *Journal of Public Economics*, nº 5, pp. 67-94.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

[informacongreso@fca.unam.mx](mailto:informacongreso@fca.unam.mx)

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



**ANFECA**  
Asociación Nacional de Facultades y  
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM  
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510