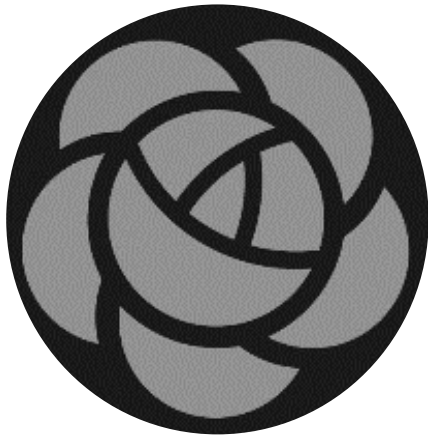




estudios comparativos

cooperativas vs. empresas privadas



CO-EMPRENDE

grupo de promoción de ideas
y principios cooperativistas
para impulsar una economía
social y de gestión democrática

**Listado de estudios comparativos
sobre el desempeño de las cooperativas
Septiembre de 2023**

“Cuando la educación no es liberadora, el sueño de los oprimidos es ser el opresor.”

Paulo Freire

“El trabajador no puede ser emancipado: solo puede y debe emanciparse a sí mismo.”

José María Arizmendiarieta

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Los públicos interesados en profundizar en el entendimiento del funcionamiento de las empresas cooperativas a menudo se preguntan si las empresas gestionadas democráticamente por los trabajadores tienen la capacidad de igualar o superar el desempeño económico de las empresas privadas. Para responder esta pregunta el proyecto sociocultural CO-EMPRENDE había incorporado los resultados de algunos estudios comparativos a la presentación *Los Siete Principios* (<https://t.me/CoEmprendeCuba/105>). Sin embargo, reconocemos la dificultad que entraña buscar y acceder a la mayor parte de dicha información por la abundancia de estudios comparativos entre cooperativas y empresas privadas que existen.

En los últimos decenios los estudios comparativos han utilizado con frecuencia análisis de ratios financieros y cálculos econométricos para distinguir si el desempeño económico de las empresas gestionadas por trabajadores es favorable, o si estas muestran peores resultados con respecto a las empresas privadas. La econometría es una rama de la ciencia económica que aplica las matemáticas y métodos de análisis estadístico para estudiar los fenómenos económicos, demostrar hipótesis y predecir el comportamiento de variables.

Como lo señala Soboh (2009), las contribuciones teóricas sobre el desempeño de las cooperativas reconocen las diferencias entre el comportamiento económico de las cooperativas y las empresas privadas, pero los estudios empíricos se centran principalmente en evaluar el rendimiento de la cooperativa como si esta fuera una forma sui géneris de sociedad anónima con accionistas. Para un correcto análisis comparativo del desempeño económico entre las cooperativas y las empresas capitalistas se debe considerar que las cooperativas no persiguen el lucro, sino que buscan satisfacer las necesidades de sus miembros.

Los métodos econométricos para la medición de la productividad y la eficiencia no fueron concebidos para incluir datos estadísticos sobre factores internos como la cultura organizacional, los fines sociales que se ha propuesto la empresa o el entorno adverso en que esta debe operar. Atendiendo a esta necesidad, el estudio de Craig y Pencavel (1993) sobre las cooperativas de la industria de plywood en los Estados Unidos presenta datos de interés sobre los objetivos específicos que se proponen los miembros de las cooperativas y cómo ello influye en la actividad económica de las empresas gestionadas por los trabajadores. Dichos hallazgos han vuelto a confirmarse con la investigación realizada por Burdín y Dean (2012) en las cooperativas de Uruguay.

Los investigadores tienen ante sí el reto de diseñar nuevas metodologías con un enfoque holístico que permitan medir, no solo la salud financiera de las empresas, sino también los modos de gestión y los efectos de la actividad empresarial en los trabajadores, en los consumidores, en las comunidades donde se asientan y en el medioambiente en general.

El presente listado de publicaciones que comparan el desempeño económico de las cooperativas con respecto a las empresas privadas fue elaborado mediante una búsqueda exhaustiva realizada en 2023 en Google Scholar, ResearchGate y ScienceDirect

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

(Elsevier/Scopus) con las palabras clave “cooperativas y empresas privadas”, “cooperatives and investor owned firms”, “efficiency in cooperatives”, “productivity in cooperatives”, “comparison between cooperatives and private firms” y “cooperatives and non cooperatives”.

Para detectar posibles estudios omitidos por los algoritmos de búsqueda se revisan las referencias bibliográficas de las investigaciones citadas mediante mapeo de literatura científica en los sitios web Litmaps y Connected Papers.

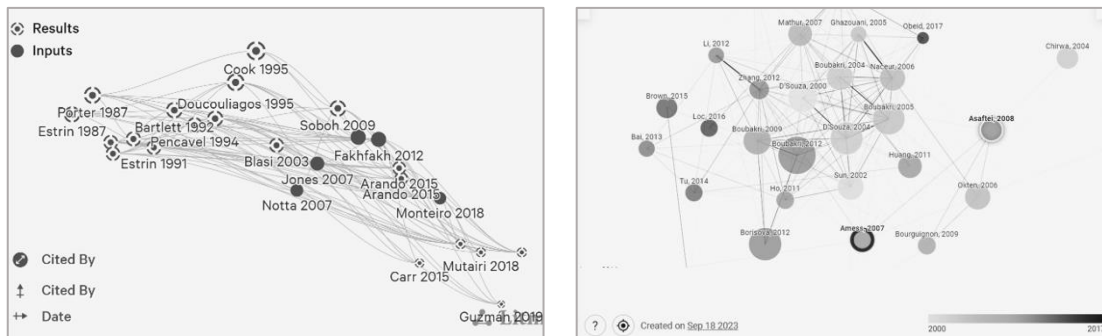


Figura 1 Ejemplos de mapas de literatura científica elaborados en Litmaps y Connected Papers

Hasta la fecha de elaboración del presente informe se han descargado un total de 158 artículos y libros que muestran análisis comparativos, de los cuales 104 pasan a formar parte del listado. No se incluyen en el listado investigaciones cuyas comparaciones no evalúan explícitamente el desempeño de formas empresariales distintas, es decir, solo se toman en cuenta aquellos estudios que comparan a las cooperativas con actores económicos que no son cooperativas. Es por ello que se excluyen del listado estudios econométricos como el de Doucouliagos y Hone (2000) sobre las cooperativas lácteas de Australia o el de Boyle (2004) sobre las cooperativas lácteas de Irlanda, aunque ambos estudios muestran que las cooperativas son económicamente eficientes. Tampoco se incluyen estudios comparativos para el diseño de modelos predictivos que no procesan datos empíricos de empresas existentes y solo se limitan a proponer nuevas fórmulas estadísticas para futuras investigaciones, como es el caso del estudio de Fulton y Giannakas (2020) para la predicción de la corrupción, que prevé un impacto menor en las cooperativas.

Los estudios del listado aparecen citados en orden alfabético. En los casos de las cooperativas de productores agrícolas las comparaciones se establecen entre los agricultores integrados en cooperativas y los agricultores independientes que gestionan granjas familiares privadas. También se muestran al final del listado varios artículos de revisión cuya lectura permite adquirir una visión más abarcadora.

A pesar del gran volumen de información que se recoge en este informe es preciso señalar las limitaciones. Los estudios compilados fueron publicados en los idiomas español o inglés, para un periodo que abarca desde los años 1970 hasta el presente. Esto significa que pudieron haber sido omitidos artículos publicados en otros idiomas o en otros periodos

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

fuera del rango analizado por este informe. Algunos documentos referenciados en las bases de datos fueron publicados por instituciones muy específicas que no permiten acceder a esos estudios, como sucede con la ponencia de Challita, Sentis y Aurier (2014). También pudiera ocurrir que en las bases de datos haya estudios comparativos que no son detectados por los motores de búsqueda o que el estudio comparativo sea el capítulo de un libro cuya descarga no está habilitada, como el análisis de Balbach (1998) incluido en el libro *The industrialization of agriculture: vertical coordination in the US food system*. Por todos los motivos anteriormente expuestos, este informe no constituye un documento estático o definitivo, sino que su contenido será modificado cuando se le incorporen al listado nuevas publicaciones.

Es nuestro mayor deseo que el presente documento facilite a cooperativistas, investigadores, economistas, empresarios, profesores, actores políticos y al público en general, la obtención y análisis de información relevante sobre democracia económica y empresas colectivas.

Balbach, J. K. (1998). The effect of ownership on contract structure, costs, and quality: the case of the US beet sugar industry. *The industrialization of agriculture: vertical coordination in the US food system.*, 155-184.

Boyle, G. E. (2004). The economic efficiency of Irish dairy marketing co-operatives. *Agribusiness: An International Journal*, 20(2), 143-153.

Burdín, G., & Dean, A. (2012). Revisiting the objectives of worker-managed firms: An empirical assessment. *Economic Systems*, 36(1), 158-171.

Challita, S., Sentis, P., & Aurier, P. (2014). Do cooperatives perform better than capitalistic firms? The impact of governance on financial structure, performance and volatility. *European Academy of Management's Conference*, Valencia, Spain.

Craig, B., & Pencavel, J. (1993). The objectives of worker cooperatives. *Journal of Comparative Economics*, 17(2), 288-308.

Doucouliafos, H., & Hone, P. (2000). The efficiency of the Australian dairy processing industry. *Australian journal of agricultural and resource economics*, 44(3), 423-438.

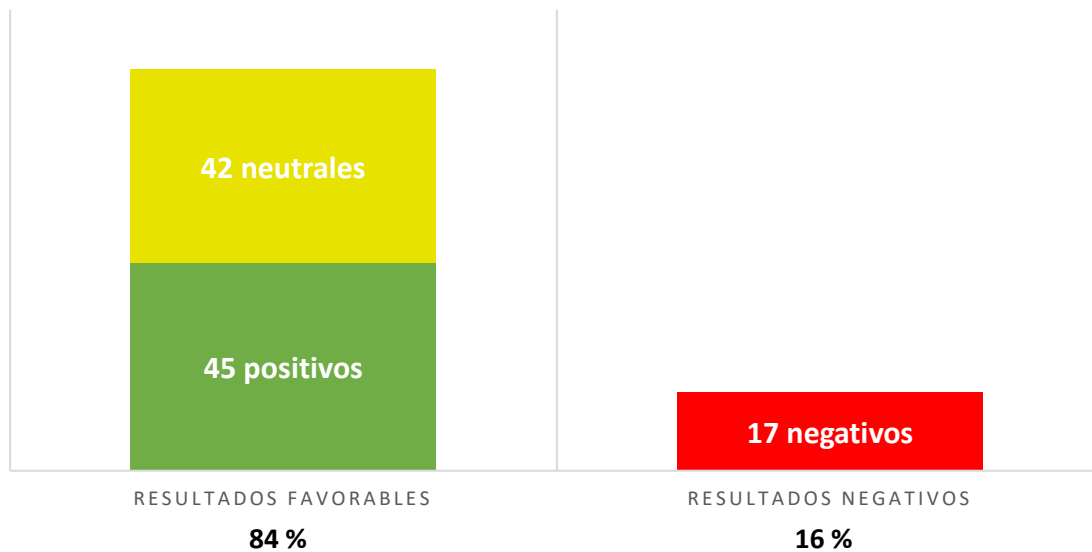
Fulton, M. E., & Giannakas, K. (2020). Corruption in agricultural processing firms: A comparison of cooperatives and investor-owned firms. *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroeconomie*, 68(4), 445-460.

Soboh, R. A. (2009). *Econometric analysis of the performance of cooperatives and investor owned firms in the European dairy industry*. Wageningen University and Research.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Para clasificar los resultados generales de cada estudio se establece una valoración cualitativa con tres variables nominales que facilitan su agrupación.

Resultado positivo 45 estudios	Cuando el estudio demuestra que las cooperativas de manera general se desempeñan mejor que las empresas privadas, aunque en algunas de las variables analizadas las cooperativas muestren un desempeño inferior al de las empresas privadas.	Se identifican mediante color verde
Resultado neutral 42 estudios	Cuando el estudio demuestra que de manera general las cooperativas y las empresas privadas tienen similar desempeño, o si la heterogeneidad de los resultados imposibilita distinguir cuál empresa se desempeña mejor.	Se identifican mediante color amarillo
Resultado negativo 17 estudios	Cuando el estudio demuestra que las cooperativas de manera general se desempeñan peor que las empresas privadas, aunque en algunas de las variables analizadas las cooperativas muestren un desempeño superior al de las empresas privadas.	Se identifican mediante color rojo



Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Abebaw, D., & Haile, M. G. (2013). The impact of cooperatives on agricultural technology adoption: Empirical evidence from Ethiopia. <i>Food policy</i> , 38, 82-91.	2009	965 núcleos familiares (183 integrados en cooperativas)	Pareamiento por puntaje de propensión	Es más probable que los miembros de las cooperativas sean hogares encabezados por un hombre, tengan mejor acceso a los servicios de extensión agrícola, posean bueyes, participen en trabajos no agrícolas y tengan experiencia en liderazgo. La ubicación geográfica y la edad del jefe de hogar están fuertemente asociadas con la membresía cooperativa. La membresía cooperativa tiene un fuerte impacto positivo en la adopción de fertilizantes. El impacto en la adopción de pesticidas resulta estadísticamente significativo cuando se consideran sólo las cooperativas agrícolas. Un análisis más detallado también sugiere que la membresía cooperativa tiene un impacto heterogéneo en la adopción de fertilizantes entre sus miembros. Los resultados sugieren que las cooperativas pueden desempeñar un papel importante a la hora de acelerar la adopción de tecnologías agrícolas por parte de los pequeños agricultores en Etiopía.
Akridge, J. T., & Hertel, T. W. (1992). Cooperative and investor-oriented firm efficiency: A multiproduct analysis. <i>Journal of Agricultural Cooperation</i> , 7(1141-2016-92515), 1-14.	1980	120 empresas minoristas de suministros agrícolas en EE.UU.	Análisis de costo-beneficio	Los resultados de la función de costo variable indican que las cooperativas no son menos eficientes que las empresas privadas. En lo que concierne a la elasticidad de los datos de costo variable, las empresas privadas muestran mayor efectividad en el uso del inmueble y del equipamiento, pero las cooperativas utilizan mejor otros activos fijos. Sin embargo, ambos modelos empresariales sobreinvierten en ambas formas de activos fijos.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Alves, G., Burdín, G., Carrasco, P., Dean, A., & Rius, A. (2012). Empleo, remuneraciones e inversión en cooperativas de trabajadores y empresas convencionales: nueva evidencia para Uruguay. Serie Documentos de Trabajo/FCEA-IE; DT14/12.	2008-2009	193 cooperativas y 172 empresas privadas	Encuesta mediante muestreo probabilístico por estratos para analizar ratios financieros	Se constata una mayor estabilidad del empleo en las cooperativas y un envejecimiento relativo de los socios cooperativistas. No se verifican diferencias estadísticamente significativas en la remuneración media por empresa, pero sí en cuanto a un reparto más equitativo en las cooperativas. Las cooperativas son menos capital-intensivas que las privadas y la lectura conjunta de varios indicadores sugiere menores niveles de inversión en las cooperativas. Las cooperativas señalan más frecuentemente problemas de acceso al crédito. Las cooperativas utilizan menos personal de supervisión que las privadas y parecen apelar en mayor medida al control horizontal entre trabajadores para regular el esfuerzo laboral. La propensión a integrarse en redes empresariales es similar en cooperativas y en empresas privadas, aunque las formas de cooperación establecidas por las cooperativas parecen ser menos profundas y no comprometer recursos. No parece haber diferencias entre cooperativas y empresas privadas en cuanto a la propensión a realizar actividades de I+D, aunque las cooperativas parecen más proclives a introducir cambios en la organización del trabajo.
Amat, O., & Perramon, J. (2011). High-growth cooperatives: Financial profile and key factors for competitiveness. CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, (73), 81-98.	2010	456 cooperativas y 254 empresas privadas	Encuesta y comparación de ratios financieros	Los resultados muestran que los principales factores relacionados con el éxito de las empresas de alto crecimiento son las modernas técnicas de gestión, la calidad y productividad, la innovación y la internacionalización. Se observan algunas fortalezas y debilidades financieras en cada grupo. Las cooperativas se muestran subcapitalizadas y con un crecimiento desequilibrado.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Amess, K., & Roberts, B. M. (2007). The productivity effects of privatization: The case of Polish cooperatives. <i>International Review of Financial Analysis</i> , 16(4), 354-366.	1988-1993	2.164 cooperativas y 2.361 empresas estatales	Función de producción	Las cooperativas aumentan la productividad total de los factores (PTF en inglés) entre 3%-20% entre el primer y en tercer año de la gestión autónoma sin control estatal, 9%-36% de mayor productividad laboral, así como efectos en la productividad del capital de -16% al 6%. La evidencia es consistente con que los mecanismos de gobernanza e incentivos de las cooperativas son más efectivos fuera de la interferencia estatal, y con la competencia y las duras restricciones presupuestarias que generan presión para reestructurar y adoptar prácticas que mejoren la productividad. (Nota: el estudio emplea el término "privatización" para referirse a la eliminación de los controles estatales que afectan la autonomía de las cooperativas.)
Ananiadis, Y., Notta, O., & Oustapassidis, K. (2003). Cooperative competitiveness and capital structure in the Greek dairy industry. <i>Journal of rural cooperation</i> , 31(886-2016-64532), 1-15.	1990-1998	31 empresas más grandes del sector lácteo de Grecia	Comparación de ratios financieros	Las estadísticas descriptivas relevantes de la industria láctea muestran que las empresas privadas son más rentables que las cooperativas, mientras que los resultados de efectos fijos sugieren que las diferencias de rentabilidad entre los dos grupos pueden atribuirse principalmente a la mayor efectividad de los determinantes de la estructura de capital de las empresas privadas. Si el objetivo de las cooperativas fuese mejorar su competitividad frente a las empresas privadas, entonces las cooperativas lácteas griegas deberían aumentar el capital con una mayor aportación de las ganancias obtenidas, junto con una mejor explotación de la intensidad de capital y las economías de escala. Sin embargo, el documento sugiere que también se requiere un estudio de los aspectos no económicos para una evaluación completa del desempeño de las cooperativas lácteas griegas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Arando Lasagabaster, S., Gago, M., Jones, D., & Kato, T. (2011). Efficiency in Employee-Owned Enterprises: An Econometric Case Study of Mondragon (No. 5711). Institute of Labor Economics (IZA).	2006-2008	Panel de observaciones mensuales, un total de 9.800 para supermercados y 2.150 para hipermercados, divididos en tres grupos: cooperativas, empresas GESPA con menor proporción de miembros cooperativistas y empresas privadas convencionales	Varios, incluido un análisis de función de producción	Los hipermercados de propiedad cooperativa aumentan sus ventas significativamente más rápido que las tiendas GESPA. Para los supermercados en general no se detectan diferencias significativas en el desempeño entre los tres tipos de tiendas. Sin embargo, para un segmento particular del supermercado llamado SUPERMARKET CITY (un subgrupo de pequeños supermercados para los cuales tener empleados de "mejor servicio al cliente" es particularmente importante), se encuentra que las cooperativas superan a las tiendas privadas. Los miembros de las cooperativas están mejor pagados que sus pares en empresas comparables, pero los datos a nivel individual también muestran que la satisfacción laboral es en realidad menor para los trabajadores de las cooperativas que para los trabajadores de GESPA. Aunque esto puede ser un simple reflejo de las altas expectativas de los trabajadores en las cooperativas, las cooperativas también pudieran ser un "espacio de trabajo de alto estrés". Será necesario matizar la evaluación general de las cooperativas.
Atienza Montero, P. & Rodríguez Pacheco, A. (2018). Empresas capitalistas versus cooperativas análisis comparado de resultados económicos y financieros para España en 2008-2015 CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 93, 115-154, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.10730	2008-2015	Selección aleatoria de un total de 6.963 empresas, siendo 4.126 empresas capitalistas (59,26 % del total) y de 2.837 cooperativas (40,74 % del total)	Comparación de ratios financieros	En la perspectiva general de la economía española, las cooperativas son más solventes y alcanzan mayor autonomía financiera que las capitalistas. La liquidez es mayor en las cooperativas en la construcción, industria y actividades administrativas, por el contrario, en el sector primario es mayor la liquidez en las capitalistas, por lo que los datos no son concluyentes. Las empresas capitalistas han obtenido mayor rentabilidad que las cooperativas durante el periodo de crisis analizado, lo cual corrobora las diferencias de objetivos de ambos tipos de empresas, maximización de beneficios de manera taxativa en las capitalistas y la conjunción de ese objetivo con otros en las cooperativas. Las empresas capitalistas están más endeudadas que las cooperativas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Azzam, A., & Andersson, H. (2008). Measuring price effects of concentration in mixed oligopoly: An application to the swedish beef-slaughter industry. <i>Journal of Industry, Competition and Trade</i> , 8, 21-31.	1965-2004	Sector de producción de carne vacuna en Suecia, compuesto en 2004 en un 57% por cooperativas y 47% por empresas privadas	Mínimos cuadrados no lineales en tres fases	La concentración de la industria de carne vacuna en Suecia, y la concentración de las cooperativas en particular, ha dado como resultado precios más bajos de la carne vacuna; no por falta de poder de mercado, sino porque el efecto de eficiencia de costos provocado por la concentración, más que un efecto compensador, constituye un efecto de poder de mercado. El estudio también detecta que las empresas privadas en ese sector se comportan como price-takers (no tienen el poder o la influencia para establecer sus propios precios para sus productos y deben utilizar los precios dominantes establecidos por el mercado).
Babb, E. M., & Boynton, R. D. (1981). Comparative Performance of Cooperative and Private Cheese Plants in Wisconsin. <i>North Central Journal of Agricultural Economics</i> , 3(2), 157-164. https://doi.org/10.2307/1349130	1979	28 cooperativas y 28 empresas privadas	Comparación de ratios financieros	El comportamiento de las cooperativas y las empresas privadas fue similar. Sin embargo, la utilización de la capacidad y la eficiencia laboral de las cooperativas fueron significativamente mayores y sus costos de procesamiento más bajos que los de las plantas privadas. Las plantas privadas generaron significativamente más ingresos por impuestos a la renta, como se esperaba.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Bartlett, William & Estrin, Saul & Cable, John & Smith, Stephen & Jones, Derek. (1992). "Labor-Managed Cooperatives and Private Firms in North Central Italy: An Empirical Comparison," ILR Review, Cornell University, ILR School, vol. 46(1), pages 103-118, October.	1985-1986	49 cooperativas y 35 empresas privadas de Toscana y Emilia-Romagna en Italia	Comparación de ratios financieros y desempeño social	Las encuestas individuales a nivel de empresa proporcionan nuevos datos comparativos detallados sobre cuestiones clave como la inversión, la productividad, los salarios, el empleo y las relaciones laborales. Las diferencias entre los dos tipos de empresas se encuentran en las relaciones laborales, el empleo, la remuneración, los métodos de producción, la relación con el entorno del mercado externo y el nivel de rendimiento económico. Los autores no encuentran diferencias significativas en los horizontes de inversión ni en los criterios de financiación, a pesar de las afirmaciones teóricas en sentido contrario. Aparentemente, las cooperativas tienen una mayor productividad, métodos de producción más intensivos en mano de obra, diferenciales de ingresos más bajos y un entorno de relaciones laborales más tranquilo que las empresas privadas.
Basterretxea, Imanol & Martinez, Ricardo. (2012). "Impact Of Management And Innovation Capabilities On Performance: Are Cooperatives Different?," Annals of Public and Cooperative Economics, Wiley Blackwell, vol. 83 (3), pages 357-381, September.	2006	861 empresas con 10 o más empleados (44 de ellas son cooperativas de trabajadores)	Modelo de ecuaciones estructurales	Las cooperativas industriales vascas se encuentran en una situación de paridad competitiva con las empresas capitalistas y no se diferencian en las capacidades de gestión e innovación. El gran tamaño medio de las cooperativas industriales vascas, un entorno favorable a las cooperativas, la intercooperación y el apoyo de la supraestructura de la corporación Mondragón son algunos de los factores citados como posibles causas de esos resultados.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
<p>Bayo-Moriones, J., Galilea-Salvatierra, P. J., & Merino-Díaz de Cerio, J. (2003). Participation, cooperatives and performance: An analysis of Spanish manufacturing firms. In <i>Advances in the Economic Analysis of Participatory & Labor-Managed Firms</i> (pp. 31-56). Emerald Group Publishing Limited.</p>		965 plantas de manufactura	Regresión logística	No existen diferencias significativas en el desempeño de las cooperativas y el resto de empresas. La introducción de prácticas participativas genera resultados positivos tanto para las empresas capitalistas como para las cooperativas, sin diferencias en la magnitud del impacto.
<p>Berman, K. V., & Berman, M. D. (1989). An empirical test of the theory of the labor-managed firm. <i>Journal of comparative economics</i>, 13(2), 281-300.</p>	1958, 1963, 1967, 1972, 1977 y 1976	10 fábricas cooperativas y 26 fábricas privadas	Función de producción	La evidencia no respalda la hipótesis de una mayor producción cooperativa en condiciones de incertidumbre, ni es consistente con la maximización del empleo como objetivo de gestión. La evidencia para analizar la teoría ampliamente aceptada de que la empresa gestionada por mano de obra maximiza el ingreso residual promedio por miembro empleado en el corto plazo es más ambigua. La mala asignación de mano de obra que los economistas han asociado durante mucho tiempo con las empresas gestionadas por trabajadores no es evidente entre las cooperativas estudiadas, a pesar de su oferta notablemente inelástica. La evidencia también es ambigua con respecto a las predicciones sobre la inversión de las empresas gestionadas por trabajadores.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Bernard, T., Taffesse, A. S., & Gabre-Madhin, E. (2008). Impact of cooperatives on smallholders' commercialization behavior: evidence from Ethiopia. <i>Agricultural Economics</i> , 39(2), 147-161.	2005	2.532 núcleos familiares (de ellos 150 integrados en cooperativas)	Pareamiento por puntaje de propensión	Las cooperativas parecen ser eficaces a la hora de proporcionar servicios de mercadotecnia a sus miembros: el impacto positivo y significativo de la membresía en el precio revela que las cooperativas cumplen su propósito esperado de comercialización a través de mejores oportunidades de mercado, mayor poder de negociación y/o costos de transacción reducidos. Sin embargo, los incentivos de precios pueden no ser suficientes para garantizarles a los agricultores más pobres una mayor participación en el mercado.
Blekking, J., Gatti, N., Waldman, K., Evans, T., & Baylis, K. (2021). The benefits and limitations of agricultural input cooperatives in Zambia. <i>World Development</i> , 146, 105616.	2017	1.024 núcleos familiares (de ellos 688 están integrados en cooperativas)	Ponderación de probabilidad inversa	La evidencia sugiere que la membresía en cooperativas aumenta el uso de insumos agrícolas de alto rendimiento para los pequeños agricultores en Zambia, lo cual es importante considerando que el uso de insumos agrícolas es sistemáticamente bajo en ese país. Los hogares miembros de cooperativas logran mayores rendimientos de maíz y utilizan más semillas en general, pero la membresía en cooperativas se asocia más notablemente con un mayor uso de fertilizantes.
Bokoumbo, K., Berge, S., Johnson, K. A., Yabi, A. J., & Yegbemey, R. N. (2023). Cooperatives and sustainability: The case of maize producers in the plateaux region of Togo. <i>Heliyon</i> .	2020	176 productores de maíz	Indicadores de participación profunda (Deep Participatory Indicator-Based DPIB) y modelo probit	Las prácticas de producción individuales parecen estar centradas en la producción sostenible para garantizar la producción continua, es decir, futura, para la próxima generación de agricultores, en lugar de mejoras inmediatas en los ingresos. La forma cooperativa parece centrar las prácticas de producción en aumentar el rendimiento a través de prácticas de producción ambientalmente insostenibles para acceder a los mercados de exportación. La producción de maíz en Togo es económicamente sostenible, pero no depende de la forma organizativa del productor. Incluso con el enfoque cooperativo en aumentar el rendimiento en comparación con el enfoque individual en disminuir los insumos para mejorar los niveles de ingresos, las dos formas son comparables en lo que respecta a la sostenibilidad económica.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Brandano, M. G., Detotto, C., & Vannini, M. (2012). Comparative efficiency of producer cooperatives and conventional firms in a sample of quasi-twin companies. In <i>Contributi di ricerca CRENoS</i> (Vol. 28, pp. 1-25).	2004-2009	32 empresas (17 cooperativas de productores y 15 empresas privadas)	Análisis envolvente de datos	Las cooperativas muestran menos eficiencia que sus contrapartes capitalistas y muestran rendimientos decrecientes a escala.
Burdín, G. (2014). Are worker-managed firms more likely to fail than conventional enterprises Evidence from Uruguay, <i>Industrial and Labor Relations Review</i> , 67, 202–238.	1997-2009	223 cooperativas y 28.821 empresas privadas	Tiempo transcurrido entre la creación y la disolución de las empresas	Excluyendo las microempresas y controlando las diferencias en la carga fiscal efectiva que enfrentan los dos tipos de empresas, el riesgo de disolución es un 29% menor para las empresas gestionadas por trabajadores que para las empresas privadas. La mayor supervivencia de las empresas gestionadas por trabajadores parece estar asociada a la mayor estabilidad laboral lograda en este tipo de empresas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Burdin, G., & Dean, A. (2009). New evidence on wages and employment in worker cooperatives compared with capitalist firms. <i>Journal of comparative economics</i> , 37(4), 517-533.	1996-2005	Registros de seguridad social proporcionados por el Banco de Previsión Social e índices de precios del Instituto Nacional de Estadística de Uruguay	Mínimos cuadrados ordinarios	El estudio demuestra que las empresas capitalistas y las cooperativas de trabajadores utilizan diferentes mecanismos de ajuste salarial y laboral. El efecto de los cambios en los precios de producción sobre las variaciones salariales es positivo para ambos tipos de empresas, pero mayor en las cooperativas que en las privadas. Un análisis de las respuestas de los salarios y el empleo a la crisis de 2002 sugiere que las empresas y cooperativas capitalistas se ajustan a los shocks de manera diferente. Para ambos tipos de empresas, la crisis afectó negativamente tanto a los salarios como al empleo, aunque el ajuste del empleo fue mayor en las empresas capitalistas que en las cooperativas. Las empresas capitalistas producirían un nivel de despidos socialmente ineficiente debido a su incapacidad para establecer compromisos creíbles entre propietarios y trabajadores. Por el contrario, debido a su estructura de control única, las cooperativas tendrían a su disposición mecanismos de ajuste más igualitarios. La prueba empírica de la hipótesis de la degeneración no muestra evidencia de que los cambios en los precios de producción cambien el empleo relativo de los trabajadores contratados.
Burdín, G., & Dean, A. (2012). Revisiting the objectives of worker-managed firms: An empirical assessment. <i>Economic Systems</i> , 36(1), 158-171.	1996-2004	Registros de seguridad social proporcionados por el Banco de Previsión Social e índices de precios del Instituto Nacional de Estadística de Uruguay	Mínimos cuadrados ordinarios	Siguiendo un marco estrictamente neoclásico, pero permitiendo simplemente una especificación más general de los objetivos de las cooperativas, se muestra que es engañosa la suposición del modelo neoclásico sobre las cooperativas. Los resultados respaldan la hipótesis de que a las cooperativas les preocupa tanto el empleo como el ingreso por trabajador.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Cechin, A., Bijman, J., Pascucci, S., Zylbersztajn, D., & Omta, O. (2013). Quality in cooperatives versus investor-owned firms: Evidence from broiler production in Paraná, Brazil. <i>Managerial and Decision Economics</i> , 34(3-5), 230-243.	2010-2011	55 productores suministradores de 1 cooperativa y 42 productores suministradores de 2 empresas privadas	Prueba t de Student, prueba de la U de Mann-Whitney, prueba de los rangos con signo de Wilcoxon	En la industria avícola brasileña, los proveedores que entregan a una cooperativa tienen mejores resultados en calidad que los proveedores de las empresas privadas. Los resultados muestran que existen diferencias importantes con respecto a las características de las relaciones de intercambio, como la dependencia, la incertidumbre del comportamiento, la reducción del riesgo de mercado y el apoyo a la adaptación, que podrían explicar los productos de mayor calidad de los agricultores cooperativos.
Chaddad, F. R., & Heckelei, T. (2003). Access to Capital and Firm-Level Investment Behavior in Food Industries: A Comparison of Cooperatives and Publicly Traded Firms (No. 376-2016-20395).	1991-2001	131 cooperativas agrícolas y 227 corporaciones	Método de los momentos generalizado	Los resultados empíricos respaldan la hipótesis de que las cooperativas agrícolas tienen limitaciones financieras. El hecho de que la inversión cooperativa sea significativamente sensible al flujo de efectivo sugiere la presencia de restricciones de capital en la muestra de las cooperativas.
Chaddad, F. R., Cook, M. L., & Heckelei, T. (2005). Testing for the presence of financial constraints in US agricultural cooperatives: an investment behaviour approach. <i>Journal of Agricultural Economics</i> , 56(3), 385-397.	1991-2000	876 cooperativas, los datos de firmas privadas provienen de la base de datos de Standard and Poor's Compustat	Método de los momentos generalizado	Los resultados de la regresión sugieren que los gastos de capital de las cooperativas agrícolas se ven significativamente afectados por la disponibilidad de fondos internos. Los resultados también indican que la sensibilidad de la inversión al flujo de caja está correlacionada con las características estructurales de las cooperativas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Chagwiza, C., Muradian, R., & Ruben, R. (2016). Cooperative membership and dairy performance among smallholders in Ethiopia. <i>Food policy</i> , 59, 165-173.	2011	384 pequeños agricultores (192 cooperativistas y 192 independientes)	Pareamiento por puntaje de propensión	La membresía cooperativa tiene un impacto positivo fuerte y significativo en las variables seleccionadas: innovación tecnológica, producción y productividad. Los resultados también muestran que las cooperativas lácteas influyen positivamente en el nivel de comercialización de sus miembros. Sin embargo, los hallazgos revelan que el impacto de la membresía cooperativa en el precio de la leche no es significativo.
Chen, K. S., Babb, E. M., & Schrader, L. F. (1985). Growth of large cooperative and proprietary firms in the US food sector. <i>Agribusiness</i> , 1(2), 201-210.	1975-1980	32 cooperativas y 35 empresass privadas	Mínimos cuadrados ordinarios	Las empresas privadas seleccionadas para el análisis eran en promedio más grandes que las cooperativas, pero las cooperativas crecieron más rápidamente. Las fusiones y adquisiciones fueron una fuente de crecimiento de mayor importancia para las cooperativas en comparación con las empresas privadas. Se encontró que la rentabilidad de las cooperativas era en promedio menor que la de las empresas privadas, pero no se detecta que esto repercuta en el crecimiento de las cooperativas. Las cooperativas estaban menos diversificadas que las empresas privadas de la muestra. En los modelos estimados por separado, el apalancamiento tuvo un impacto negativo en el crecimiento de las cooperativas y un impacto positivo para las empresas privadas, pero en promedio, las cooperativas estaban mucho más apalancadas que las empresas privadas. El crecimiento de la industria primaria también pareció ser un factor más importante en el crecimiento de las cooperativas en los modelos estimados por separado. La publicidad se asoció positivamente con el crecimiento, pero jugó un papel muy pequeño en las cooperativas incluidas en la muestra.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Conte, M. A., & Svejnar, J. (1988). Productivity effects of worker participation in management, profit-sharing, worker ownership of assets and unionization in US firms. <i>International Journal of Industrial Organization</i> , 6(1), 139-151.		40 empresas divididas en tres grupos: empresas privadas, empresas con accionariado de empleados y cooperativas de productores en la industria de plywood	Mínimos cuadrados ordinarios y método de variables instrumentales	Los resultados indican que la participación de los trabajadores en la toma de decisiones tiene un gran efecto positivo en la productividad, mientras que los impactos de la sindicalización y el reparto de utilidades dependen de la especificación de la regresión. Cantidades moderadas de propiedad indirecta de los trabajadores afectan positivamente la productividad, mientras que el efecto estimado de la propiedad directa de los trabajadores es negativo. Un factor que puede afectar la estimación del impacto de la propiedad directa es que las empresas de la muestra con grandes cantidades de propiedad directa están concentradas en una sola industria (producción de plywood).

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Correa, Felipe. (2022). Productividad comparada de las empresas de la economía social en Chile.	2005-2020	Nómina de empresas personas jurídicas del Servicio de Impuestos Internos de Chile (SII)	Función de producción (Cobb-Douglas y translogarítmica)	Utilizando una definición de economía social para Chile que considera la economía comunitaria, las empresas sin fines de lucro, las empresas cooperativas y las empresas certificadas, el trabajo investiga la productividad comparada de las empresas de la economía social (cooperativas, sin fines de lucro y certificadas) con relación a las empresas con fines de lucro no certificadas. Las empresas de la economía social solo representan el 0,8% del número de empresas de Chile en 2020. Las conclusiones varían dependiendo de la función de producción elegida. Esto es relevante sobre todo para la productividad comparada de las empresas cooperativas y las empresas sin fines de lucro: mientras que en la estimación tipo Cobb-Douglas no existe una diferencia estadísticamente significativa entre estas y las empresas privadas, en la estimación translogarítmica las cooperativas presentan un nivel de productividad menor, mientras que las empresas sin fines de lucro presentan un nivel de productividad mayor. Estos últimos resultados se mantienen en general cuando se permite la existencia de tecnologías de producción particulares para cada tipo de empresa. La tecnología de producción cooperativa es siempre menor en comparación a las demás, la tecnología de las empresas B es siempre mayor, y la tecnología de producción de las empresas sin fines de lucro es igual o mayor a la de las empresas privadas. Respecto a las empresas B, el análisis realizado considerando efectos fijos por empresa señala que la certificación B contribuye efectivamente a incrementar la productividad total de los factores de las empresas que realizan el proceso de certificación, en comparación a la situación resultante de no realizar la certificación.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Craig, B., & Pencavel, J. (1992). The behavior of worker cooperatives: The plywood companies of the Pacific Northwest. <i>The American Economic Review</i> , 1083-1105.	1968-1986	11 cooperativas, 21 empresas privadas con sindicatos y 9 empresas privadas	Mínimos cuadrados	Se encuentra evidencia de que las respuestas de las cooperativas son diferentes: es más probable que una cooperativa ajuste sus ingresos y menos probable que ajuste el empleo a los cambios en los precios de la producción y los insumos que una empresa privada. Aunque la elasticidad de la oferta de producción con respecto al precio del producto es menor para una cooperativa, no se detecta evidencia de una función de producción con pendiente negativa. En el caso de tres cooperativas se detecta que los precios de sus acciones han estado habitualmente infravalorados, esto ayudaría a explicar las dificultades que han tenido estas empresas para reunir capital para sus operaciones.
Craig, B., & Pencavel, J. (1993). The objectives of worker cooperatives. <i>Journal of Comparative Economics</i> , 17(2), 288-308.	1968-1986	11 cooperativas y 21 empresas privadas	Función de producción	Se detecta que los ingresos, las horas y el empleo forman parte de los objetivos de las cooperativas. Las cooperativas dan más importancia al empleo que a los ingresos.
Craig, B., Pencavel, J., Farber, H., & Krueger, A. (1995). Participation and productivity: a comparison of worker cooperatives and conventional firms in the plywood industry. <i>Brookings papers on economic activity. Microeconomics</i> , 1995, 121-174.	1968-1986	7 cooperativas, 19 empresas privadas con sindicato y 8 empresas privadas	Prueba t de Student y mínimos cuadrados	Las cooperativas son más eficientes que las principales empresas convencionales entre un 6 y un 14%. La participación de los trabajadores no tiene grandes ganancias ni pérdidas de eficiencia. Si estos efectos beneficiosos o perjudiciales están presentes, son de importancia secundaria. Cuando se enfrentan a la adversidad, las cooperativas ajustan los salarios y evitan cambios en sus insumos y productos laborales; por el contrario, cuando se enfrentan a caídas en el precio de la producción, las empresas privadas ajustan el empleo y las horas de trabajo (y, en consecuencia, la producción), y los salarios no cambian.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
D'Amato, A., Festa, G., Dhir, A., & Rossi, M. (2022). Cooperatives' performance relative to investor-owned firms: a non-distorted approach for the wine sector. <i>British Food Journal</i> , 124(13), 35-52.	2009-2018	1.171 empresas vinícolas italianas (862 empresas privadas y 309 cooperativas)	Comparación de ratios financieros	Se examina si las cooperativas se diferencian de las empresas privadas en los objetivos que persiguen y, por lo tanto, se utiliza una medida de desempeño no distorsionada para explorar si la maximización de ganancias no es el objetivo principal de las cooperativas. El estudio demuestra que las cooperativas son al menos tan eficientes económicamente como otras formas de organización económica, como las empresas con fines de lucro. La evidencia empírica no solo sugiere que las cooperativas tienen un mejor desempeño que las empresas privadas, sino también que las cooperativas ubicadas en las regiones del sur y de las islas de Italia tienen un desempeño peor que las ubicadas en el norte de Italia, donde las cooperativas han estado bien establecidas durante más tiempo. En cuanto a las implicaciones gerenciales, la investigación destaca que el modelo cooperativo es una forma eficaz de organización de la producción en el sector vitivinícola. Este resultado debería fomentar el uso de esta forma organizativa en un sector dominado por la fragmentación de la producción de uva entre muchos pequeños agricultores, especialmente en Italia.
Deng, L., Chen, L., Zhao, J., & Wang, R. (2021). Comparative analysis on environmental and economic performance of agricultural cooperatives and smallholder farmers: The case of grape production in Hebei, China. <i>PLoS ONE</i> , 16(1), e0245981.	2014	30 pequeños agricultores, 20 cooperativas de productores y 12 cooperativas accionarias	Análisis de clases latentes, análisis envolvente de datos y análisis de costo-beneficio	Los resultados demuestran que las cooperativas accionarias presentan una mejora general en el desempeño ambiental y económico con el índice ambiental ponderado más bajo (integrando todas las categorías de impacto en una sola puntuación), el beneficio neto más alto y el beneficio neto total más alto. Los resultados también muestran una diferencia en la mejora potencial de los impactos ambientales y los retornos económicos entre las cooperativas y los pequeños agricultores.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Destefanis, S., & Maietta, O. W. (2001). Assessing the productive efficiency of non-profit organisations a comparative analysis. CELPE Discussion Papers, (63).		228 empresas de servicios comunales en total (62 empresas públicas, 19 empresas privadas, 89 cooperativas sociales, 63 non-profit, 35 organizaciones religiosas)	Mínimos cuadrados ordinarios	Análisis de organizaciones italianas con y sin fines de lucro. Los resultados indican que la eficiencia de las organizaciones sin fines de lucro (incluye las cooperativas sociales) no difiere significativamente de la de otras organizaciones y arrojan algo de luz sobre la determinación de su desempeño. Los procedimientos de selección adoptados en la contratación de mano de obra resultan muy relevantes. También se analiza que la producción de bienes relacionales está relacionada con la eficiencia organizacional y con los esfuerzos de promoción de las organizaciones sin fines de lucro.
Dori, Abdulmajid & Ibrahim, U. & Alkali, Hauwa & Danladi, Hosea. (2023). An analysis of groundnut production among cooperative and non-cooperative farmers in Kwaya Kusar local government area of Borno state, Nigeria. 1. 242-250.	2018-2019	80 agricultores (40 integrados en cooperativas y 40 agricultores independientes)	Muestreo por etapas múltiples	El análisis del margen bruto muestra que el costo total de producción por hectárea fue de 38.519 naira y 48.850 naira para los agricultores cooperativos y no cooperativos, respectivamente. Los ingresos totales fueron de 173.940 naira para los agricultores cooperativos y de 125.000 naira para los agricultores no cooperativos. El resultado también reveló que el índice de operación era de 0,22 y 0,39 para los agricultores cooperativos y no cooperativos con un rendimiento por naira invertido de 3,51 y 1,56 respectivamente. Las principales limitaciones fueron el bajo precio de los productos, la interferencia del ganado y los deficientes contactos de extensión. Se recomienda que alentar a más agricultores a unirse a cooperativas para brindarles los beneficios de la acción grupal.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Doucouliafos, C. (1995). Worker participation and productivity in labor-managed and participatory capitalist firms: A meta-analysis. <i>ILR Review</i> , 49(1), 58-77.	Estudios publicados entre 1972 y 1995	43 estudios que informaron resultados de regresión relevantes para diversas formas de participación y productividad	Metanálisis	Se encuentra evidencia de que las leyes de cogestión están asociadas negativamente con la productividad, pero la participación en las ganancias, la propiedad de los trabajadores y la participación de los trabajadores en la toma de decisiones están todas asociadas positivamente con la productividad. Todas las correlaciones observadas son más fuertes entre las empresas gestionadas por trabajadores (empresas propiedad de trabajadores y controladas por ellos) que entre empresas capitalistas participativas (empresas que adoptan uno o más esquemas de participación que involucran a los empleados, como los ESOP o los círculos de calidad).
Estrin, S. (1991). Some reflections on self-management, social choice, and reform in Eastern Europe. <i>Journal of Comparative Economics</i> , 15(2), 349-366.	1981-1985	49 cooperativas y 35 empresas privadas	Mínimos cuadrados ordinarios y mínimos cuadrados en dos etapas	Aunque las cooperativas organizan el proceso de producción de manera diferente para beneficiar a los trabajadores en detrimento de la dirección, esto parece no ser perjudicial para el valor añadido. Lejos de restringir el crecimiento del empleo, existe cierta evidencia preliminar de que el crecimiento del empleo es más rápido y la entropía es menos marcada en las cooperativas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Fakhfakh, F., Pérotin, V., & Gago, M. (2011). Productivity, capital and labor in labor-managed and conventional firms.	1987-2004	Panel 1 que cubre siete industrias entre 1987-1990 y panel 2 que cubre cuatro industrias manufactureras en 1989-1996	Método de los momentos generalizado y mínimos cuadrados generalizados para una función de producción	Las cooperativas son al menos tan productivas como las empresas convencionales. Sin embargo, los dos tipos de empresas organizan la producción de manera diferente. Las cooperativas son más eficientes, es decir, utilizan su capital y mano de obra de manera más eficaz que las empresas convencionales. Con sus niveles actuales de insumos, las cooperativas producen al menos tanto con la tecnología que han elegido como lo harían si estuvieran usando la tecnología de empresas convencionales. Por el contrario, en varias industrias las empresas privadas producirían más con sus insumos si estuvieran organizando la producción como lo hacen las cooperativas. En todas las industrias y en ambos conjuntos de datos, ambos tipos de empresas producirían rendimientos a escala constantes o decrecientes si estuvieran usando la misma tecnología en sus niveles de insumos actuales, y no se detecta evidencia de que los rendimientos a escala sean sistemáticamente más altos en las cooperativas. Las estadísticas descriptivas indican que las cooperativas de trabajadores no siempre son más pequeñas o menos capitalizadas que las empresas convencionales y crecen al menos tan rápido como las empresas convencionales en todos los sectores industriales estudiados.
Fazzini, M., & Russo, A. (2014). Profitability in the Italian wine sector: an empirical analysis of cooperatives and investor-owned firms. International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, 4(3), 130-137.	2008-2012	33 cooperativas y 72 empresas privadas	Análisis estadístico descriptivo y modelo de regresión múltiple	Se utiliza el crecimiento de las ventas como indicador de la rentabilidad y se evalúa su correlación con tres ratios financieros: liquidez, solvencia y eficiencia. El análisis mostró que las medidas de apoyo de la UE a las cooperativas han llevado a un aumento en su desempeño financiero desde 2008. Aunque la rentabilidad de las empresas privadas y las cooperativas es similar, la liquidez y la solvencia son diferentes. Las cooperativas suelen tener niveles de liquidez más bajos y una deuda significativamente alta como proporción del patrimonio neto en comparación con las empresas privadas. Además, se demostró que la liquidez influye positivamente en la rentabilidad, mientras que se detecta una relación negativa entre solvencia/eficiencia y rentabilidad.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Fernández Daza, E., & Ramón-Dangla, R. (2013). El efecto de la crisis en dos sectores importantes de cooperativas valencianas. Similitudes y diferencias con sus homologas en las sociedades de capital.	2006-2011	71 cooperativas y 610 empresas privadas	Comparación de ratios financieros	Las cooperativas mantienen una mejor estructura financiera y suelen mantener el empleo de sus trabajadores aun a costa de reducir la rentabilidad económica.
Ferrantino, M. J., Ferrier, G. D., & Linvill, C. B. (1995). Organizational form and efficiency: Evidence from Indian sugar manufacturing. Journal of comparative economics, 21(1), 29-53.	1981-1986	104 cooperativas, 101 empresas privadas y 29 empresas públicas	Frontera de posibilidades de producción y de costo	Se constata que las cooperativas son tan eficientes o más eficientes que las empresas privadas. También se observa que la integración entre cooperativas constituye una ventaja.
Fischer, E., & Qaim, M. (2012). Linking smallholders to markets: determinants and impacts of farmer collective action in Kenya. World development, 40(6), 1255-1268.	2009	201 núcleos familiares integrados en cooperativas, 137 agricultores no integrados y 106 núcleos en grupos de control	Pareamiento por puntaje de propensión	La pertenencia a un grupo conduce a un aumento significativo de los ingresos del hogar, pero sólo para aquellos agricultores que también comercializan colectivamente. Lo importante no es la pertenencia al grupo per se, sino el grado de participación en determinadas actividades del grupo. Los miembros del grupo ampliaron su superficie bananera significativamente más que los no miembros, de modo que la proporción del ingreso bananero y el grado de comercialización del banano aumentaron. La participación grupal también está asociada con mayores tasas de adopción de tecnología de cultivo de tejidos y una mayor intensidad de uso de insumos químicos en la producción de banano. Las ventajas en los precios de producción asociadas con el mercadeo colectivo son positivas y significativas, pero de magnitud relativamente pequeña.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Francesconi, G. N., & Heerink, N. (2011). Ethiopian agricultural cooperatives in an era of global commodity exchange: does organisational form matter?. <i>Journal of African Economies</i> , 20(1), 153-177.	2005	368 núcleos familiares de agricultores, 21 % de ellos integrados en cooperativas	Pareamiento por puntaje de propensión	La inclusión selectiva de cooperativas de comercialización en el sistema de intercambio de productos básicos tiene el potencial de reducir simultáneamente la pobreza rural y maximizar la comercialización de productos agrícolas en Etiopía.
Francesconi, G. N., & Ruben, R. (2012). The hidden impact of cooperative membership on quality management: a case study from the dairy belt of Addis Ababa. <i>Journal of Entrepreneurial and Organizational diversity</i> , 1(1), 85-103.	2003	50 campesinos integrados en una cooperativa y 50 campesinos no integrados	Regresión de variables instrumentales y pareamiento por puntaje de propensión	La membresía en una cooperativa tiene un impacto positivo en la producción y productividad de la leche, un efecto negativo en la calidad de la leche y un impacto insignificante en la higiene de la leche. Las posibles explicaciones de estos impactos contrastantes pueden referirse a una desalineación en los incentivos externos que enfrenta la cooperativa. Se espera que la presión de la demanda de leche barata proveniente de Addis Abeba sea extremadamente alta. Como resultado, la cooperativa puede enfrentar importantes incentivos para expandir la producción y la productividad, que inevitablemente van en detrimento de los incentivos de calidad.
Gago, M., Pérotin, V., & Fakhfakh, F. (2008). Is the investment decision different in cooperatives? A French study. In IAFEP Conference.	1989-2004	Cooperativas de trabajadores y empresas privadas francesas (todas con 20 empleados o más) en 7 industrias manufactureras	Estimador Arellano-Bond	No hay pruebas de una inversión insuficiente en el lado de la demanda por parte de las cooperativas de trabajadores francesas en comparación con las empresas privadas. No hay evidencia de mayores restricciones financieras para las cooperativas. La inversión puede verse limitada por los niveles de empleo pasados en ambos grupos de empresas y de la misma manera.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Gentzoglanis, A. (1997). Economic and financial performance of cooperatives and investor-owned firms: An empirical study. In <i>Strategies and structures in the agro-food industries</i> , 171-183.	1986-1991	6 cooperativas y 6 empresas privadas, todas de gran tamaño	Comparación de ratios financieros	Los resultados indican que el desempeño económico y financiero de las cooperativas y las empresas privadas es comparable. Los dos grupos de empresas no muestran diferencias importantes en rentabilidad, productividad y uso de nuevas tecnologías, mientras que parecen existir diferencias significativas en la gestión de la liquidez y del capital de trabajo. Este análisis no tiene en cuenta las dimensiones no comerciales de las cooperativas. Los hallazgos corroboran el creciente reconocimiento de que el desempeño financiero de las cooperativas puede ser comparable al de las empresas privadas a pesar de las diferencias en su estructura organizacional. En definitiva, los principios cooperativos tradicionales no son tan estrictos como comúnmente se cree. No representan una carga para las cooperativas y no les impiden lograr eficiencias productivas y buenos resultados financieros.
Getnet, K., & Anullo, T. (2012). Agricultural cooperatives and rural livelihoods: Evidence from Ethiopia. <i>Annals of public and cooperative Economics</i> , 83(2), 181-198.	2004-2008	212 hogares agrícolas (99 usuarios de servicios cooperativos y 113 no usuarios)	Pareamiento por puntaje de propensión	Las cooperativas mejoraron los medios de vida de los agricultores usuarios de servicios al generar mejores ingresos, más ahorros y menores costos de insumos. En vista de tales pruebas, se recomienda una mayor promoción, profundización y apoyo a las cooperativas agrícolas.
Gong, T. C., Battese, G. E., & Villano, R. A. (2019). Family farms plus cooperatives in China: Technical efficiency in crop production. <i>Journal of Asian Economics</i> , 64, 101129	2015	384 granjas familiares (120 no miembros, 82 miembros comunes de cooperativas y 182 miembros principales de cooperativas)	Análisis de frontera estocástica y análisis de función de producción mediante método de metafrontera de Battese	La membresía en una cooperativa tiene un efecto positivo en la mejora de la producción de cultivos y la eficiencia técnica de las granjas familiares. Los no miembros podrían beneficiarse al unirse a una cooperativa y aprender la experiencia de producción de cultivos de aquellos dentro de las cooperativas para mejorar su eficiencia productiva de cultivos.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Hardesty, S. D., & Salgia, V. D. (2004). Comparative financial performance of agricultural cooperatives and investor-owned firms (No. 1262-2016-101837).	1991-2002	41 cooperativas, los datos financieros de las empresas privadas se obtuvieron de la Risk Management Association (RMA)	Comparación de ratios financieros	En general, los resultados financieros de las cooperativas agrícolas y las empresas privadas fueron semejantes. Los índices de rentabilidad de las cooperativas de cereales eran más altos que en las empresas privadas. En correspondencia con las expectativas teóricas, las cooperativas demostraron tasas más bajas de eficiencia de activos, excepto en el sector lácteo. Las cooperativas de los cuatro sectores manifestaban menos apalancamiento, mientras que los resultados la liquidez de las cooperativas no fueron concluyentes.
Harris, A., & Fulton, M. E. (1996). Comparative financial Performance Analysis of Canadian co-operatives, investor-owned firms, and industry norms (No. 1755-2016-141549).	1986-1993	Varias muestras de las bases de datos Co-operatives Secretariat y Compact D/Canada, así como las normas industriales de Dunn & Bradstreet.	Comparación de ratios financieros	En los seis sectores analizados, las cooperativas reportan medidas de liquidez a corto plazo que son más altas que la norma de la industria, y al menos tan altas como las de sus competidores propiedad de inversionistas. En la mayoría de los sectores analizados (las dos excepciones son los sectores de frutas y verduras y pescado), las cooperativas informaron índices de apalancamiento promedio más bajos o similares a los reportados por empresas propiedad de inversionistas y publicados como normas de la industria. Sin embargo, los índices de apalancamiento no revelan toda la estructura de deuda de las cooperativas, ya que se basan en cifras de capital total que incluyen las ganancias retenidas. En varios de los sectores analizados existen diferencias estadísticamente significativas en los índices de productividad de las cooperativas, las privadas y las normas industriales publicadas. En promedio, las tasas de rendimiento y de crecimiento de las cooperativas son similares a las reportadas por sus competidores privados. Los resultados generales del análisis comparativo realizado parecen indicar que una estructura organizacional cooperativa no parece tener un impacto predominante y significativo sobre el desempeño financiero de las empresas. De hecho, las cooperativas agroalimentarias parecen estar obteniendo resultados al menos tan buenos como otras empresas en la mayoría de los sectores analizados.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Hind, A. M. (1994). Cooperatives—under performers by nature? An exploratory analysis of cooperative and non-cooperative companies in the agri-business sector. <i>Journal of Agricultural Economics</i> , 45(2), 213-219.	1990-1991	31 cooperativas y 82 empresas privadas	Desviación estándar y prueba t de Student	En términos de rentabilidad, apalancamiento de capital y liquidez, no hubo diferencias significativas entre las cooperativas y las empresas privadas. Para los indicadores de eficiencia operativa como ventas, índices de capital de trabajo e índices de acreedores, tampoco hubo diferencias significativas, aunque, para los indicadores de rotación de acciones y índices de deudores, se detecta que las cooperativas tenían tasas significativamente más altas en comparación con las empresas no cooperativas. Los hallazgos de esta investigación revelan que las cooperativas no se desempeñan de manera diferente a las no cooperativas, a pesar de que se les exige equilibrar las necesidades de los miembros con el logro de los objetivos corporativos
Ito, J., Bao, Z., & Su, Q. (2012). Distributional effects of agricultural cooperatives in China: Exclusion of smallholders and potential gains on participation. <i>Food policy</i> , 37(6), 700-709.	2009	318 núcleos familiares de agricultores (160 integrados en la cooperativa y 158 no asociados)	Pareamiento por puntaje de propensión y modelo probit	Los servicios financiados con fondos públicos tienen un efecto modesto sobre los ingresos agrícolas. En contraste, el efecto promedio de la cooperativa agrícola es sólido y sustancialmente grande (70%). Esto sugiere que el sistema de cooperativas agrícolas es una vía importante para que los agricultores mejoren su situación económica.
Jochems, P., Cramer, P., & Rauws, M. (2019). Who should own the firm? The relationship between enterprise ownership and performance. Erasmus University.	2009-2017	87 cooperativas y 189 empresas privadas	D de Cohen, análisis de regresión y estudio de panel basado en modelo de efectos aleatorios	Los resultados no encuentran evidencia de que la estructura organizacional tenga una relación significativa o un efecto causal en el desempeño financiero dentro de la industria vitivinícola europea. Sin embargo, análisis adicionales muestran que el tamaño de la empresa hace que aumente el rendimiento financiero. Esta tesis enfatiza la necesidad de realizar investigaciones adicionales sobre la relación entre la estructura organizativa, el tamaño y el desempeño, y especialmente para analizar las empresas que cambian su estructura de propiedad de cooperativas a empresas privadas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Jones, D. C. (2007). The productive efficiency of Italian producer cooperatives: Evidence from conventional and cooperative firms. In Cooperative firms in global markets (pp. 3-28). Emerald Group Publishing Limited.	1981-1989	51 empresas privadas y 26 cooperativas de productores	Mínimos cuadrados ordinarios y función de producción	Excepto por la forma organizativa, las cooperativas de la muestra son bastante comparables a las empresas convencionales. No se detecta ninguna ventaja de productividad significativa de las cooperativas sobre las empresas convencionales. La única medida estadísticamente significativa de la participación financiera y en la toma de decisiones son las reservas colectivas.
Jones, D. C., & Backus, D. K. (1977). British producer cooperatives in the footwear industry: an empirical evaluation of the theory of financing. The Economic Journal, 87(347), 488-510.	1948-1968	Datos de cooperativas de la industria del calzado de Gran Bretaña y datos de un estudio econométrico realizado en Noruega por Griliches y Ringstad (1971)	Función de producción de Cobb-Douglas y elasticidad de sustitución constante	Durante la posguerra, las cooperativas de calzado siempre producían en la zona de rendimientos crecientes a escala y, en comparación con las empresas capitalistas, a una escala de producción y tamaño relativamente bajos, y al mismo tiempo invertían menos y utilizaban menos capital por trabajador. Pero cuando se tuvo en cuenta la variación en la propiedad colectiva y la participación de los empleados, las evidencias para confirmar la teoría de Vanek fueron mucho menos sólidas. Los datos de Noruega provienen de Griliches, Z., & Ringstad, V. (1971). Economies of scale and the form of the production function: An econometric study of Norwegian manufacturing establishment data. Amsterdam: North-Holland.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Katz, J. P. (1997). Managerial behavior and strategy choices in agribusiness cooperatives. <i>Agribusiness: An International Journal</i> , 13(5), 483-495.	1988-1992	228 empresas	Función de productividad promedio del trabajo	Las cooperativas tienden diversificarse menos, se enfocan en sus actividades y en la satisfacción de las necesidades de sus miembros, manifiestan mayor aversión al riesgo y se involucran menos en la innovación tecnológica. Las empresas privadas controladas por gerentes muestran todas las características de aversión al riesgo de las cooperativas en sus estrategias comerciales, pero también emplean una estrategia corporativa que se centra en el crecimiento de las ventas en lugar de la productividad. Las empresas gestionadas por sus propietarios capitalistas muestran las características de empresas inmunes al riesgo: se involucran en estrategias de diversificación, pagan a los altos funcionarios según su desempeño y se enfocan en el rendimiento financiero como meta.
Lang, M. G., Boynton, R. D., Babb, E. M., & Schrader, L. F. (1981). Comparative Performance of Cooperative and Non-Cooperative Firms.	1973-1979	Varias muestras (pero en específico se seleccionan 149 cooperativas y 140 empresas privadas para comparar el desempeño financiero)	Comparación de ratios financieros	Las cooperativas tienen mayores rendimientos sobre los activos totales y menores costos unitarios de producción. Hubo pocos casos de diferencias estadísticamente significativas entre cooperativas y empresas privadas en los precios pagados por los productos básicos o los precios cobrados por los suministros agrícolas. Las cooperativas no hicieron mayores esfuerzos que las empresas privadas para servir a los agricultores.
Lerman, Z., & Parliament, C. (1990). Comparative performance of cooperatives and investor-owned firms in US food industries. <i>Agribusiness</i> , 6(6), 527-540.	1976-1987	18 cooperativas regionales: 9 cooperativas de frutales y 9 lácteas, los datos de las empresas privadas provienen de los informes de Robert Morris Associates	Comparación de ratios financieros	Contrariamente a las expectativas teóricas, se encontró que las cooperativas en ambas industrias tuvieron un desempeño igual o mejor que las empresas privadas, comparables en términos de rentabilidad, apalancamiento y cobertura de intereses. No se encontró evidencia clara de la hipotética sobreinversión en activos fijos o de un pronunciado comportamiento de riesgo moral en las cooperativas. La falta de diferencias significativas en la rentabilidad entre los dos tipos de empresas sugiere que las cooperativas pueden estar persiguiendo objetivos similares a los de las empresas privadas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Li, Z., Jacobs, K. L., & Artz, G. M. (2015). The cooperative capital constraint revisited. <i>Agricultural Finance Review</i> , 75(2), 253-266.	1992-1995	100 cooperativas y 50 empresas privadas	Modelo de regresión y mínimos cuadrados generalizados	Las cooperativas están menos apalancadas en promedio, en comparación con las empresas privadas, pero la evidencia de que las cooperativas enfrentan una restricción de capital es mixta. Si bien las cooperativas de la muestra tienen en promedio relaciones deuda-activos más bajas que las empresas privadas, los resultados de la regresión sugieren que a medida que las empresas cooperativas se vuelven más rentables y más eficientes en el uso de sus activos, aumentan su apalancamiento, mientras que las empresas privadas hacen lo contrario. Los efectos positivos del aumento de los inventarios sobre la relación deuda-activos sugieren que el mayor apalancamiento probablemente esté vinculado al endeudamiento a corto plazo para financiar los inventarios. Sin embargo, las cooperativas tienen ratios de deuda a largo plazo y corriente mucho más bajos. La estructura de la deuda no afecta el apalancamiento general de las cooperativas.
Ling, K. C., & Liebrand, C. (1998). A new approach to measuring dairy cooperative performance (No. 1502-2018-7782).	1994-1996	25 cooperativas y 15 empresas privadas	Comparación de ratios financieros	Al comparar el desempeño de las empresas examinadas, a las cooperativas lecheras les fue tan bien como a las empresas privadas.
Lizal, L., & Svejnar, J. (2002). Investment, credit rationing, and the soft budget constraint: Evidence from Czech panel data. <i>Review of Economics and Statistics</i> , 84(2), 353-370.	1992-1998	83.539 observaciones a lo largo del periodo analizado (de ellas 5.473 corresponden a cooperativas)	Efecto acelerador	Las empresas de propiedad extranjera generalmente tienden a invertir más y las cooperativas de propiedad nacional son las que menos invierten. El hecho de que solo se detecte una relación positiva entre ganancias e inversión en las cooperativas y, en menor medida, en las empresas privadas más pequeñas respalda la opinión de que estas empresas enfrentan restricciones financieras. Los resultados sugieren que las empresas más grandes tenían acceso prácticamente ilimitado al capital y que en muchos años fueron las empresas estatales menos rentables las que recibieron más crédito bancario e invirtieron a una tasa más alta, ceteris paribus, que sus homólogas más rentables.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Maietta, O. W., & Sena, V. (2008). Is competition really bad news for cooperatives? Some empirical evidence for Italian producer' cooperatives, J. Prod. Anal., 29, pp. 221-223.	1996-2001	63 cooperativas y 40 empresas privadas	Frontera de posibilidades de producción	Los resultados empíricos muestran que las empresas cooperativas experimentan cambios positivos en la eficiencia técnica tras un aumento de la competencia. Además, esta relación no se cumple para las empresas privadas donde, por el contrario, la eficiencia técnica puede empeorar. Estos resultados respaldan la hipótesis original de que aumentar la competencia puede ayudar a una cooperativa a mejorar la eficiencia técnica al realinear los intereses de los trabajadores con los de la empresa.
Mäkinen, M., & Jones, D. C. (2015). Comparative efficiency between cooperative, savings and commercial banks in Europe using the frontier approach. Annals of Public and Cooperative Economics, 86(3), 401-420.	1994-2010	521 bancos europeos (262 bancos privados, 162 bancos cooperativos y 97 cajas de ahorro)	Análisis de frontera estocástica	Los puntajes medios de ineficiencia varían según el tipo de propiedad y son más bajos para los bancos cooperativos que para los bancos privados y las cajas de ahorros. En promedio, durante el período de estudio, los bancos cooperativos han sido alrededor de 3 puntos porcentuales más eficientes (menos ineficientes) con respecto a los demás. Existe una gran variación en los puntajes de ineficiencia entre los bancos dentro de cada tipo de propiedad, pero la menor variación para los bancos cooperativos indica que son el grupo más homogéneo.
Manda, J., Khonje, M. G., Alene, A. D., Tufa, A. H., Abdoulaye, T., Mutenje, M., ... & Manyong, V. (2020). Does cooperative membership increase and accelerate agricultural technology adoption? Empirical evidence from Zambia. Technological Forecasting and Social Change, 158, 120160.	2012 y 2015	707 agricultores	Diferencias en diferencias (DID) y pareamiento por puntaje de propensión	La membresía cooperativa aumentó la probabilidad de adopción de tecnología entre 11 y 24 puntos porcentuales. Los resultados indicaron además que el tiempo promedio hasta la adopción fue de aproximadamente 8 años, pero fue más corto para los miembros de la cooperativa. En promedio, la membresía en cooperativas aumentó la velocidad de adopción del maíz mejorado entre 1,6 y 4,3 años. En general, los resultados sugieren la necesidad de políticas que promuevan organizaciones de agricultores, como cooperativas, junto con servicios de extensión eficaces para una adopción más rápida y mayor de tecnologías mejoradas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Martínez-Victoria, M., Arcas Lario, N., & Maté Sánchez Val, M. (2018). Financial behavior of cooperatives and investor-owned firms: An empirical analysis of the Spanish fruit and vegetable sector. <i>Agribusiness</i> , 34(2), 456-471.	2009-2012	8.353 empresas (249 cooperativas y 8.104 empresas privadas)	Método de los momentos generalizado	Las cooperativas españolas de frutas y hortalizas tienden a ajustar sus ratios financieros hacia valores medios con diferencias significativas en la velocidad de los ajustes. Específicamente, las velocidades de ajuste son más lentas en los ratios de liquidez y de endeudamiento de las cooperativas, mientras que el rendimiento sobre los activos muestra una velocidad de ajuste mayor tanto para las cooperativas como para las empresas privadas, aunque sin diferencias significativas. Los ratios financieros analizados desde una perspectiva estática no permiten sacar conclusiones claras sobre el comportamiento dinámico de la estructura financiera de las cooperativas.
Milford, A. B. (2014). Co-operative or coyote? Producers' choice between intermediary purchasers and Fairtrade and organic co-operatives in Chiapas. <i>Agriculture and human values</i> , 31(4), 577-591.	2007	64 campesinos cooperativistas y 90 campesinos no integrados	Modelo probit	Los resultados del estudio confirman que la organización Comercio Justo y el etiquetado orgánico brindan beneficios a los productores altamente marginados que viven cerca de la pobreza extrema. Pero la membresía en una cooperativa también tiene ciertos costos, entre los cuales los requisitos de producción orgánica son los más importantes. Este estudio encuentra que la producción orgánica requiere más horas de trabajo que la producción natural o la producción con fertilizantes químicos, y que el ingreso neto por hora trabajada es menor para los productores orgánicos que para los otros productores. Pero si las cooperativas no hubieran impuesto los requisitos orgánicos, no habrían podido proporcionar café de la misma calidad, lo que dificultaría la comercialización.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Monteiro, N. P., & Straume, O. R. (2018). Are cooperatives more productive than investor-owned firms? Cross-industry evidence from Portugal. <i>Annals of Public and Cooperative Economics</i> , 89(2), 377-414.	2010-2012	685 cooperativas y 10.164 empresas privadas	Función de producción de Cobb-Douglas, método de los momentos generalizado y mínimos cuadrados generalizados	El estudio halla que las cooperativas son, en promedio, considerablemente menos productivas que sus contrapartes propiedad de inversionistas, y este resultado se aplica a una gran mayoría de las trece industrias consideradas. Los autores reconocen que el periodo analizado es muy corto, lo cual pudiera afectar los resultados de las observaciones.
Mosheim, R. (2002). Organizational type and efficiency in the Costa Rican coffee processing sector. <i>Journal of Comparative Economics</i> , 30(2), 296-316.	1988-1989 y 1992-1993	16 empresas privadas y 28 empresas cooperativas	Mínimos cuadrados y análisis envolvente de datos con modelos de rendimientos de escala	No hay indicios de que las cooperativas sean menos eficientes que las empresas privadas en términos de costos, de modo que los sistemas de incentivos y propiedad de las cooperativas de agricultores no las ponen en desventaja en términos de costos frente a las empresas privadas.
Mujawamariya, G., D'Haese, M., & Speelman, S. (2013). Exploring double side-selling in cooperatives, case study of four coffee cooperatives in Rwanda. <i>Food Policy</i> , 39, 72-83.	2006	121 miembros de cooperativas y 50 agricultores independientes	ANOVA, prueba χ^2 y modelo probit	En los miembros de las cooperativas se detecta fácil acceso a la mano de obra, tenencia de la tierra, aversión al riesgo y confianza mutua entre agricultores y gestores. La preferencia de los agricultores independientes por vender a comerciantes en vez de comercializar sus granos a través de las cooperativas puede explicarse por la confianza que los agricultores parecen tener en los comerciantes debido a las repetidas transacciones de crédito y artículos de consumo básico, así como por las relaciones a largo plazo que se establecen entre los habitantes dentro de las comunidades.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Notta, O., Vlachvei, A. (2007). Performance of Cooperatives and Investor-Owned Firms: The Case of the Greek Dairy Industry. In: Vertical Markets and Cooperative Hierarchies. Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/1-4020-5543-0_16	1990-2001	34 firmas privadas y 5 cooperativas que representan el 90% de la facturación total del sector lácteo	Test de Chow	Las cooperativas tienen una tasa de rendimiento de los activos y una participación de mercado más bajas y dependen más del capital prestado que las empresas privadas. Las estimaciones de regresión sugieren que las empresas lácteas, independientemente de su tipo de propiedad, pueden aumentar sus ganancias aumentando su tamaño (cuota de mercado), su eficiencia y su contribución de las ganancias retenidas al capital. La participación de mercado, el índice de eficiencia y el índice de finanzas internas no tienen ningún efecto significativo en la rentabilidad de las cooperativas. La rentabilidad de las cooperativas sólo se ve afectada negativamente por el apalancamiento.
Ortega, D. L., Bro, A. S., Clay, D. C., Lopez, M. C., Tuyisenge, E., Church, R. A., & Bizosa, A. R. (2019). Cooperative membership and coffee productivity in Rwanda's specialty coffee sector. Food security, 11, 967-979.	2015-2016	567 agricultores integrados en cooperativas y 457 agricultores independientes	Pareamiento por puntaje de propensión	Los hallazgos muestran que las cooperativas desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de la capacidad de los agricultores, a través de la adopción por parte de los agricultores de tecnologías e insumos mejorados, así como en el aumento de la productividad del café y el bienestar de los agricultores. El análisis encuentra que los miembros de la cooperativa recibieron más ingresos del café por árbol que los no miembros, y enfrentaron costos de producción más bajos, lo que resultó en un efecto significativo y positivo en las ganancias del café.
Oustapassidis, K., & Notta, O. (1997). Profitability of Cooperatives and Investor-Owned Firms in the Greek Dairy Industry. Journal of Rural Cooperation, 25(1), 33-43.	1990-1994	25 empresas privadas y 5 cooperativas	Mínimos cuadrados generalizados y test de Chow	A diferencia de las empresas privadas, las cooperativas no aplican eficazmente estrategias de publicidad y diversificación, y su tamaño es menor que el necesario para una alta rentabilidad.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Paes Herrera, G., Lourival, R., Brito da Costa, R., Fonseca Mendes, D. R., Silva Moreira, T. B., Pinto de Abreu, U. G., & Constantino, M. (2018). Econometric analysis of income, productivity and diversification among smallholders in Brazil. Land use policy, 76, 455-459.	2014	4.7 millones de familias campesinas (5% asociadas a cooperativas)	Regresión lineal y modelo Tobit	Los resultados demuestran que uno de los factores más importantes para aumentar los ingresos, la productividad y la diversificación es la participación de los agricultores familiares en cooperativas agrícolas o asociaciones de agricultores.
Parliament, C., Lerman, Z., & Fulton, J. R. (1990). Performance of cooperatives and investor-owned firms in the dairy industry. Journal of Agricultural Cooperation, 5(1141-2016-92505), 1-16.	1976-1987	9 cooperativas y datos de los informes anuales de Robert Morris Associates	Comparación de ratios financieros	Las cooperativas de la muestra obtuvieron resultados significativamente mejores que las empresas privadas en comparación con el apalancamiento, la liquidez, la rotación de activos y los índices de cobertura, mientras que no se encontró que la tasa de rendimiento del capital fuera significativamente diferente. También se proponen técnicas para valorar los aspectos no comerciales de las cooperativas que no son capturados por el análisis de razones financieras.
Parliament, Claudia & Fulton, Joan & Lerman, Zvi. (1989). Cooperatives and Investor Owned Firms: Do They March to the Same Drummer?	1973-1987	10 cooperativas y datos de los informes anuales de Robert Morris Associates	Comparación de ratios financieros	El análisis preliminar de variables financieras muestra que las cooperativas y las empresas privadas marchan al mismo ritmo. El estudio recomienda evaluar los aspectos y objetivos no mercantiles de las cooperativas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Pencavel, J. (2015). The labor supply of self-employed workers: The choice of working hours in worker co-ops. <i>Journal of Comparative Economics</i> , 43(3), 677-689.	1968-1986	11 cooperativas y 19 empresas privadas	Varios modelos de regresión y mínimos cuadrados	La cantidad de horas trabajadas por los cooperativistas en la industria de plywood se comparan con los del comportamiento laboral de otros trabajadores autónomos y con las horas de trabajo en las fábricas capitalistas de madera contrachapada. Para la dirección capitalista, el salario por hora es un coste cuyos efectos sobre los ingresos netos de los propietarios pueden moderarse recortando las horas de trabajo. Para la cooperativa de trabajadores, el salario por hora es un factor en los ingresos de un trabajador y los efectos sobre sus ingresos pueden mejorarse trabajando más horas. El salario juega un papel diferente en los objetivos de las dos formas de propiedad.
Pencavel, J., & Craig, B. (1994). The empirical performance of orthodox models of the firm: Conventional firms and worker cooperatives. <i>Journal of political economy</i> , 102(4), 718-744.	1967-1986	27 empresas privadas y 8 cooperativas	Mínimos cuadrados, función de maximización del beneficio	Las cooperativas tienden a reducir los salarios en respuesta a un cambio en los precios de producción, mientras que las empresas privadas tienen más probabilidades de despedir a los trabajadores y reducir las horas de trabajo.
Pencavel, J., Pistaferri, L., & Schivardi, F. (2006). Wages, employment, and capital in capitalist and worker-owned firms. <i>ILR Review</i> , 60(1), 23-44.	1982-1994	30.000 firmas italianas	Varios modelos de regresión y mínimos cuadrados	Las ecuaciones estimadas para las empresas capitalistas sugieren que el trabajo y el capital son complementarios, ya que los aumentos en el costo del capital redujeron el empleo y los aumentos de los salarios redujeron el uso del capital. El empleo fue algo menos sensible a los shocks del mercado de productos en las cooperativas que en las empresas capitalistas, lo que es consistente con la noción de que las empresas donde los trabajadores tienen una mayor voz protegerán a los trabajadores de las reducciones de empleo. Las cooperativas tenían salarios un 14% más bajos que las empresas capitalistas, en promedio; pero salarios más flexibles y empleo más estable.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Pérotin, V. (2004). Early cooperative survival: The liability of adolescence. In Employee Participation, Firm Performance and Survival (pp. 67-86). Emerald Group Publishing Limited.	1977-1993	2.740 empresas (siempre que la disponibilidad de datos lo permite, se hacen comparaciones con las empresas francesas convencionales)	Función de supervivencia	El riesgo de cierre es mayor en general entre las cooperativas jóvenes que entre las más antiguas, al igual que lo es entre las empresas jóvenes en general en comparación con las empresas más antiguas. Las curvas de riesgo construidas a partir de tablas de vida estándar para todas las cooperativas creadas entre 1977 y 1993 indican que las recién creadas experimentan inicialmente un período de luna de miel de bajo riesgo. Las cooperativas también pueden ser vulnerables en los años iniciales debido a las limitaciones de la oferta de capital y a la inexperiencia de los trabajadores en la participación democrática. Puede resultar más fácil para las cooperativas ajustar temporalmente los costos laborales para aumentar sus posibilidades tempranas de supervivencia. El entusiasmo y el compromiso de los miembros de la cooperativa pueden proteger a su empresa de la quiebra. Estas ventajas, junto con el mayor tamaño promedio de inicio de las cooperativas, pueden compensar con creces los factores adicionales de vulnerabilidad temprana y explicar sus menores riesgos de cierre en el período inicial. La heterogeneidad presente tanto entre las cooperativas como entre las empresas convencionales da como resultado un panorama más complejo una vez que se desglosan los datos de supervivencia. El desglose por origen de creación muestra que los riesgos de cierre iniciales siguen siendo menores para las cooperativas que para las empresas convencionales, pero la relación entre edad y cierre varía entre los grupos de cooperativas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Pérotin, V. (2006). Entry, exit, and the business cycle: Are cooperatives different?. <i>Journal of Comparative Economics</i> , 34(2), 295-316.	1971-2002	3 muestras distintas de cooperativas de la base de datos de SCOP (para los datos de empresas privadas se usan los de la población total de empresas porque las cooperativas solo representan alrededor del 0,05% del número total de empresas)	Máxima verosimilitud para una distribución de Poisson	Los hallazgos sugieren que, una vez que se resuelven los posibles problemas de subinversión y degeneración, las principales diferencias entre las empresas administradas por trabajadores y las privadas se encuentran en la tendencia a ser fundadas, más que en la tendencia a la quiebra. No se detectan diferencias en la forma en que el ciclo económico afecta las decisiones que provocan la quiebra de los dos grupos, pero sí se detectan diferencias significativas en el proceso de creación de empresas.
Pestana Barros, C. & Gomes Santos, J. C. (2007). Comparing the productive efficiency of cooperatives and private enterprises: the Portuguese wine industry as a case study. <i>Journal of rural cooperation</i> , 35(886-2016-64577), 109-122.	1996-2000	7 cooperativas y 20 empresas privadas	Análisis envolvente de datos	Las cooperativas vinícolas portuguesas, en promedio, son más eficientes que sus contrapartes privadas.
Porter, P. K., & Scully, G. W. (1987). Economic efficiency in cooperatives. <i>The Journal of law and economics</i> , 30(2), 489-512.	1972	84 fábricas y 84 fábricas privadas	Función de producción	Los resultados empíricos indican que las cooperativas de procesamiento de leche líquida solo alcanzan el 75,5% de eficiencia que manifiestan las empresas privadas. Una cooperativa seleccionada al azar que fue reconvertida en empresa privada aumentó la producción en un 32,4% sin contratar insumos adicionales.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Pozuelo Campillo, J., Carmona Ibáñez, P. & Martínez Vargas, J. (2012). Las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas en la Comunidad Valenciana: análisis comparado de su estructura económica y financiera. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (74), 117-147.	2006-2007	186 cooperativas y 517 empresas privadas	Comparación de ratios financieros	La rentabilidad es superior en las empresas privadas. La presión impositiva es menor en las cooperativas. La medida de la estructura financiera resulta muy similar en ambos tipos de empresas. El endeudamiento, en los dos tipos de empresas, ocurre mayoritariamente a corto plazo. En las empresas cooperativas la proporción de fondos propios es estadísticamente mayor que en las empresas privadas. La solvencia a corto plazo en las cooperativas es mayor que en las empresas privadas, mientras que la solvencia a largo plazo es mayor en las empresas privadas, ya que en las empresas cooperativas la proporción de fondos propios es mayor.
Qiao, L., Hendrikse, G. W. J., & Huang, Z. (2010). Value added efficiency and governance structure: Evidence from the pear industry in China's Zhejiang province.	2007	1 cooperativa, 1 empresa privada y 1 cooperativa de nueva generación	Entrevista semiestructurada	Este estudio está limitado por el pequeño tamaño de la muestra, que consta solo de 3 empresas. Los resultados muestran que la empresa privada tiene una eficiencia de valor agregado significativamente mayor que las cooperativas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Robinson, A., & Wilson, N. (1993). Co-operative vs private firms: An empirical comparison of co-operative and private small firms in Britain. <i>International Business Review</i> , 2(3), 281-296.	1992-1993	101 cooperativas y 85 pymes privadas	Prueba t de Student	Las empresas cooperativas y capitalistas muestran objetivos, estructuras internas y patrones de comportamiento distintos. Las empresas capitalistas, impulsadas por las ganancias y el crecimiento, se convirtieron en organizaciones jerárquicas con escasos flujos de información y falta de consulta entre empresarios y trabajadores. Las cooperativas, en contraste directo con los objetivos postulados por la teoría económica, fueron compelidas por la necesidad de proporcionar un producto importante, y de hacerlo en un ambiente de trabajo agradable y seguro. Por lo tanto, las cooperativas han tendido a desarrollarse con estructuras jerárquicas débiles, buenos mecanismos de participación y libre acceso a la información. Se detectó que las cooperativas tenían vínculos más fuertes con la economía local, mientras que las empresas capitalistas tendían a estar más orientadas a nivel nacional e internacional en términos de ventas e insumos. Sin embargo, las señales fueron que la mayoría de las cooperativas no podían o no querían expandirse más allá de los límites de su localidad. Se encontró que las cooperativas no se ajustaban a la hipótesis de subinversión. El período de tiempo durante el cual se evaluaron las inversiones fue más largo que el encontrado en las empresas capitalistas. Se esperaba que las dos organizaciones se distinguieran en términos de desempeño económico. La evidencia sugirió que este no era el caso. Sin embargo, hubo ligeras evidencias de que las cooperativas eran una mejor fuente de crecimiento del empleo que las pequeñas empresas de propiedad privada.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Roy, D., & Thorat, A. (2008). Success in high value horticultural export markets for the small farmers: The case of Mahagrapes in India. World development, 36(10), 1874-1890.	2004	88 campesinos integrados en una cooperativa y 95 campesinos no integrados	Función de ganancia y mínimos cuadrados y efecto del tratamiento promedio local (LATE)	Los agricultores de la cooperativa obtienen ganancias netas significativamente mayores. El resultado de que los agricultores obtienen ganancias significativamente mayores es sólido al controlar la endogeneidad.
Sergaki, P., & Semos, A. V. (2006). The Greek unions of agricultural cooperatives as efficient enterprises. Agricultural Economics Review, 7(389-2016-23355), 15-27.	1995-2000	93 cooperativas y 3.281 empresas privadas	Técnica 3SLS en un modelo simultáneo de cuatro ecuaciones	Los resultados son mixtos, aunque en muchos casos ambos tipos de empresa exhiben parámetros financieros semejantes.
Sharma, V. P., Kumar, K., & Singh, R. V. (2009). Determinants of small-scale farmer inclusion in emerging modern agrifood markets: A study of the dairy industry in India. Ahmedabad: Indian Institute of management.	2007	198 núcleos familiares integrados en una cooperativa y 176 productores privados	Función logit multinomial en dos etapas con corrección de Heckman	Los pequeños productores de leche y los pobres no están excluidos de las cooperativas, pero sí de los canales modernos del sector privado. En el caso de las cooperativas, los grandes agricultores están optando por no participar y migrar al sector privado moderno o al sector tradicional, ya que reciben incentivos de precios por los grandes suministros. La membresía en asociaciones/cooperativas de productores, la prestación de servicios veterinarios y el tamaño del rebaño tienen un impacto significativo en los ingresos de los agricultores del canal de comercialización cooperativo, mientras que en el caso del sector privado moderno la educación y el riesgo de precios tienen un impacto significativo en los ingresos.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Singh, S., Coelli, T., & Fleming, E. (2001). Performance of dairy plants in the cooperative and private sectors in India. <i>Annals of Public and Cooperative Economics</i> , 72(4), 453-479.	1992-1997	13 cooperativas y 10 firmas privadas	Modelo de frontera estocástica y análisis envolvente de datos	Las fábricas cooperativas son más rentables que las privadas, aunque esta diferencia es insignificante al nivel del 5%. Se observa además que la rentabilidad de las plantas cooperativas no ha mejorado desde la liberalización del mercado en 1991. Estos resultados sugieren que la política de liberalización aún no ha logrado los beneficios esperados y cuestiona la expectativa general de que los operadores privados tendrán ventajas de eficiencia en relación con las cooperativas.
Soboh, R. A. (2009). Econometric analysis of the performance of cooperatives and investor owned firms in the European dairy industry. Wageningen University and Research.	1996-2004	Varias muestras de la base de datos Amadeus con empresas de Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda y Países Bajos	Regresión logística para la comparación de ratios financieros, análisis de frontera estocástica y análisis envolvente de datos	Las cooperativas difieren significativamente de las empresas privadas en ratios de variables financieras. Se puede suponer que esto se debe a la orientación de las cooperativas a satisfacer las necesidades de los socios. Las cooperativas lácteas son más homogéneas en términos de sus ratios financieros que las empresas privadas lácteas en los seis países europeos analizados. Se encontró que las cooperativas eran menos rentables que las privadas. Sin embargo, la eficiencia operativa es mayor para las cooperativas, ya que las cooperativas tienen una mayor relación de rotación de activos fijos. Sacar conclusiones sobre el desempeño técnico de las cooperativas frente a las empresas privadas puede ser engañoso si ambos tipos de empresa se comparan bajo el mismo esquema. La tecnología de producción de las cooperativas es en gran medida superior a la tecnología de producción de las empresas privadas. La eficiencia técnica de las empresas privadas está disminuyendo si se evalúa utilizando el modelo cooperativo. Las empresas privadas minimizan el costo de los materiales, lo que no es necesariamente el caso de las cooperativas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Soboh, R. A., Lansink, A. O., & Van Dijk, G. (2014). Efficiency of European dairy processing firms. <i>NJAS-Wageningen Journal of Life Sciences</i> , 70, 53-59.	1995-2005	861 empresas privadas y 360 cooperativas	Análisis de frontera estocástica	Las cooperativas, en promedio, tienen una eficiencia intratipo menor que las empresas privadas. Sin embargo, las cooperativas, en promedio, tienen un componente de recuperación más alto y una eficiencia intertipo más alta que las empresas privadas. La superioridad de las cooperativas en su medición de eficiencia intertipo refleja, además de la productividad física, la eficiencia de comercialización como resultado de normalizar los productos e insumos, de cooperativas y empresas privadas, con los mismos índices de precios. (La eficiencia técnica intratipo implica calcular la eficiencia de una empresa en particular en relación con la frontera de las cooperativas o de las empresas privadas. La eficiencia técnica intertipo implica calcular la eficiencia de una empresa en relación con la frontera del tipo de empresa que exhibe el mejor desempeño en el mercado.)
Soboh, R., Oude Lansink, A., & Van Dijk, G. (2012). Efficiency of cooperatives and investor owned firms revisited. <i>Journal of Agricultural Economics</i> , 63(1), 142-157.	2004	90 empresas privadas y 43 cooperativas	Análisis envolvente de datos	En promedio, las cooperativas tienen un rendimiento inferior a las empresas privadas en sus eficiencias técnicas, de escala y asignación orientadas a la entrada. Sin embargo, el rendimiento de las cooperativas en comparación con el de las empresas privadas mejora utilizando una medida que amplía el uso de materiales y producción. Las diferencias en la eficiencia de la escala entre las cooperativas y las empresas privadas desaparecen en esta medida. La mejora de la eficiencia técnica es consistente con la hipótesis de que los materiales tienen diferentes roles en las cooperativas y las empresas privadas debido a los diferentes objetivos de los dos tipos de empresas. Proporcionar una comparación relevante del desempeño de las cooperativas con las variables de las empresas privadas debe tener en cuenta el interés de los propietarios de la empresa. La conclusión general es que las cooperativas y las empresas privadas necesitan diferentes herramientas para evaluar sus rendimientos, comparar el rendimiento de las cooperativas con las empresas privadas no es adecuado si se utiliza el mismo enfoque suponiendo los mismos objetivos para ambas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Staber, U. (1989). Age-dependence and historical effects on the failure rates of worker cooperatives: An event-history analysis. <i>Economic and Industrial Democracy</i> , 10(1), 59-80.	1940-1987	205 cooperativas y varias muestras de empresas privadas de varios países	Función logit y modelo probit	En promedio solamente el 3% de las cooperativas quiebra en los tres primeros años de operaciones. A diferencia de la mayoría de las organizaciones empresariales convencionales, las cooperativas de trabajadores no tienen probabilidades de fracasar durante sus primeros años de existencia, pero sí son más vulnerables en el quinto año.
Sterner, T. (1990). Ownership, technology, and efficiency: an empirical study of cooperatives, multinationals, and domestic enterprises in the Mexican cement industry. <i>Journal of Comparative Economics</i> , 14(2), 286-300.	1972, 1976, 1981 y 1982	2 cooperativas, 10 empresas privadas con capital extranjero y 12 empresas privadas con capital nacional	Frontera de posibilidades de producción	No se detecta en este estudio que las multinacionales sean más eficientes ni que las cooperativas sean menos eficientes que las empresas convencionales. Sin embargo, sí se detectan diferencias considerables entre las empresas de cada grupo, mostrando que se debe tener mucho cuidado al generalizar sobre los efectos de la propiedad.
Syrjä, P., Sjögren, H. & Tuominen, P. (2012) Financial performance and efficiency of consumer co-operatives and limited companies Agency theoretical approach, <i>Journal of Co-operative Accounting and Reporting</i> , 1, 53-69.	2008-2009	22 cooperativas de consumidores y 28 empresas privadas	Comparación de ratios financieros	Existen diferencias significativas entre las cooperativas de consumidores y las empresas privadas en cuanto a los gastos de oficina, la eficiencia financiera y la distribución del excedente. Los gastos de oficina son más altos en las cooperativas, lo que significa que la gestión de las cooperativas parece comportarse de una manera más oportunista que la gestión de las sociedades anónimas. Las cooperativas son capaces de generar beneficios bastante elevados en sus negocios, lo que parece bastante sorprendente dado que el supuesto objetivo de las cooperativas de consumidores es satisfacer las necesidades del consumidor. Muchas de estas cooperativas utilizan estas ganancias para expandir sus negocios en sus regiones operativas.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Terrerros, I. S., & Górriz, C. G. (2011). The effect of organizational form and vertical integration on efficiency: An empirical comparison between cooperatives and investor owned firms. <i>African Journal of Business Management</i> , 5(1), 168.	2001-2006	21 cooperativas y 61 empresas privadas	Función de producción Cobb-Douglas	Este estudio verifica si la forma organizativa y la forma de gobernanza de las transacciones afectan la eficiencia en la asignación de los recursos. La principal diferencia y aporte con relación a otros estudios que analizan diferencias de eficiencia entre cooperativas y empresas privadas es la incorporación de la forma de gobernanza de las transacciones de las empresas privadas en los modelos propuestos. Dado que las principales ventajas de la cooperativa frente a la empresa privada han sido discutidas en términos de integración vertical (autoabastecimiento coordinado de materia prima), una correcta comparación de eficiencia requiere analizar cómo la forma de gobernanza (asociada al grado de integración vertical ascendente) afecta la eficiencia obtenida por las empresas privadas. Una vez estimada la eficiencia de la empresa, teniendo en cuenta el efecto tamaño, el periodo medio de maduración de los productos de la empresa y la forma de gobierno de las transacciones, los resultados obtenidos muestran que las cooperativas sí obtienen niveles de eficiencia superiores o similares a los obtenidos por las empresas privadas.
Venieris, G. J. (1989). Agricultural cooperatives vs. public companies in the Greek wine industry. <i>European Review of Agricultural Economics</i> , 16(1), 129-135.	1981-1983	9 sociedades anónimas, 9 cooperativas de segundo grado y 8 cooperativas de primer grado	ANOVA unifactorial	Las sociedades anónimas son más solventes, tienen mejor control sobre sus inventarios y cuentas por cobrar, y utilizan equipos más modernos. También se financian en gran medida con capital prestado, pero muestran una rentabilidad antes de intereses moderada que les permite hacer frente a fuertes pagos de intereses. La conclusión general es que son más viables que las cooperativas agrícolas, las cuales tienen serios problemas con la gestión del capital de trabajo y aún más serios con su estructura financiera, ya que dependen totalmente del capital prestado. A pesar del uso de capital prestado sin intereses, las cooperativas agrícolas no muestran cifras de rentabilidad aceptables. Si se pone fin al apoyo estatal, las cooperativas agrícolas no podrían sobrevivir.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Verhofstadt, E., & Maertens, M. (2014). Smallholder cooperatives and agricultural performance in Rwanda do organizational differences matter. <i>Agricultural economics</i> , 45(S1), 39-52.	2012	389 núcleos familiares de agricultores pequeños, de ellos 251 integrados en cooperativas	Varios, incluido un método de variable proxy basado en el cálculo de la disposición a pagar (DAP) y en el pareamiento por puntaje de propensión	La membresía cooperativa conduce a la adopción de insumos modernos, una mayor intensificación, una mayor comercialización de productos agrícolas, mayores ingresos y mayor productividad laboral.
Verhofstadt, E., & Maertens, M. (2015). Can agricultural cooperatives reduce poverty? Heterogeneous impact of cooperative membership on farmers' welfare in Rwanda. <i>Applied Economic Perspectives and Policy</i> , 37(1), 86-106.	2012	154 agricultores integrados en cooperativas y 235 agricultores independientes	Pareamiento por puntaje de propensión	La membresía en una cooperativa aumenta significativamente los ingresos agrícolas (entre un 40% y un 45%) y reduce significativamente la probabilidad de ser pobre (entre un 10% y un 14%).
Wollni, M., & Zeller, M. (2007). Do farmers benefit from participating in specialty markets and cooperatives The case of coffee marketing in Costa Rica ¹ . <i>Agricultural economics</i> , 37(2-3), 243-248.	2003	216 núcleos familiares de agricultores	Mínimos cuadrados de dos etapas	Tanto la participación en los canales especializados de comercialización de café como la participación en cooperativas sirven para aumentar los precios recibidos por los productores.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Yang, D., Zhang, H. W., Liu, Z. M., & Zeng, Q. (2021). Do cooperatives participation and technology adoption improve farmers' welfare in China? A joint analysis accounting for selection bias. <i>Journal of Integrative Agriculture</i> , 20(6), 1716-1726.	2005-2015	396 agricultores y 82 directivos de cooperativas	Encuesta con modelo de selección doble	Los hallazgos indican que los agricultores que se unen a cooperativas de agricultores y adoptan tecnología agrícola pueden aumentar los ingresos agrícolas en un 2,77% y un 2,35%, respectivamente, en comparación con los que no son miembros de cooperativas. El efecto sobre los ingresos agrícolas es más significativo para los agricultores de bajos ingresos que para los de altos ingresos, con ingresos que aumentan un 5,45% y un 4,51% al participar en cooperativas de agricultores y adoptar tecnología agrícola, respectivamente. Los hallazgos resaltan el papel positivo de las cooperativas de agricultores y la tecnología agrícola en la promoción del bienestar económico de los agricultores.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Young-Hyman, T., Magne, N., & Kruse, D. (2023). A real utopia under what conditions? The economic and social benefits of workplace democracy in knowledge-intensive industries. <i>Organization Science</i> , 34(4), 1353-1382.	2005-2015	128 empresas privadas y 128 cooperativas	Función de producción y mínimos cuadrados	Al conceptualizar las empresas democráticas como organizaciones con autoridad distribuida formalmente y normas colectivistas, se argumenta que las empresas democráticas operarán de manera más productiva en industrias intensivas en conocimiento, en comparación con las empresas convencionales en las mismas industrias, porque otorgan autoridad a quienes tienen conocimiento relevante y fomentan el intercambio de información dentro de la empresa. A continuación, centrándose en la desigualdad salarial dentro de la empresa como un resultado clave del bienestar social, se argumenta que los sectores intensivos en conocimiento también son entornos en los que es probable que los beneficios de la democracia en el lugar de trabajo sean mayores. Las industrias intensivas en conocimiento tienden a generar una mayor desigualdad dentro de la empresa a través de la adopción de políticas de empleo basadas en el mercado y la confianza en una experiencia única, sin embargo, es probable que la estructura formal y las normas colectivistas de las empresas democráticas limiten estos mecanismos de desigualdad, generando reducciones en la desigualdad. Se prueban estas hipótesis con datos de empleados de empleadores vinculados longitudinalmente de cooperativas francesas y empresas privadas, incluidas empresas que cambian las estructuras organizativas con el tiempo. Se detecta un apoyo sólido para la hipótesis sobre el mejor desempeño económico de las cooperativas y un apoyo moderado para la hipótesis sobre un mejor desempeño social.

Listado de estudios comparativos sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Periodo	Muestra	Método	Resultados
Zamani, O., Mojaverian, M., & Nader, H. (2019). Comparing Efficiency Between Cooperative and Non-cooperative Farms: A Case of Sugar Beet Farmers of West Azerbaijan, Iran. <i>International Journal of Rural Management</i> , 15(1), 78-96.	2015	30 cooperativas y 29 empresas privadas	Análisis envolvente de datos	Los puntajes de eficiencia promedio de las granjas cooperativas son significativamente más altos que los de las granjas no cooperativas. Además, los resultados enfatizaron la economía de escala entre las granjas cooperativas. En general, el desempeño de las cooperativas de remolacha azucarera es sustancialmente mejor que el de las no cooperativas; por lo que se recomienda apoyar a las cooperativas en el área de estudio para mejorar la eficiencia.
Zubiaurre, M. Á., Andicoechea, L., & Saitua, A. (2016). Sociedades cooperativas de trabajo asociado versus sociedades de capital. Análisis comparado de fortaleza financiera y rentabilidad en el País Vasco. <i>CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa</i> , (86), 154-194.	2010-2011	50 cooperativas y 337 empresas privadas	Comparación de ratios financieros	Análisis comparado de la estructura financiera, la solvencia, la rentabilidad y la capacidad de generar riqueza de las sociedades cooperativas respecto a las empresas privadas. Según los resultados del trabajo entre las empresas industriales de más de 50 empleados del País Vasco, las cooperativas ofrecen indicadores similares o superiores a las sociedades anónimas y limitadas. Por tanto, el cooperativismo industrial vasco presenta datos positivos que muestran su capacidad de mantenerse como una fuente de generación de riqueza y empleo.

Listado de artículos de revisión sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Resultados
<p>Ben-Ner, A. (1988). Comparative empirical observations on worker-owned and capitalist firms. <i>International Journal of Industrial Organization</i>, 6(1), 7-31.</p>	<p>El artículo analiza la información cuantitativa disponible sobre las empresas capitalistas y las gestionadas por trabajadores en unos pocos países industrializados en un intento de trazar un perfil comparativo de sus respectivos sectores. Se encuentra que la población de empresas gestionadas por trabajadores es heterogénea, cambia con el tiempo y difiere significativamente de la población de empresas capitalistas. Las empresas gestionadas por trabajadores son más pequeñas, se concentran en unas pocas industrias y desde mediados de la década de 1970 tienen tasas de natalidad más altas y tasas de desaparición más bajas que las empresas capitalistas. Estos hallazgos se interpretan con la ayuda de un marco teórico y en un contexto histórico amplio.</p>
<p>Bonin, J. P., Jones, D. C., & Putterman, L. (1993). Theoretical and empirical studies of producer cooperatives will ever the twain meet. <i>Journal of economic literature</i>, 31(3), 1290-1320.</p>	<p>El artículo revisa la evolución de los estudios sobre las empresas gestionadas por los trabajadores hasta 1993 y señala que la participación de los trabajadores en la toma de decisiones ejerce un rol positivo en el desempeño de las empresas industriales.</p>
<p>Dow, G. K. (2018). The theory of the labor-managed firm: Past, present, and future. <i>Annals of Public and Cooperative Economics</i>, 89(1), 65-86.</p>	<p>El artículo revisa la evolución de los estudios sobre las empresas gestionadas por los trabajadores, con comentarios críticos y propuestas para el desarrollo futuro. Las décadas de 1960 a 1980 vieron un estallido de especulación teórica negativa hacia las cooperativas, que generalmente no se mantuvo bien bajo el escrutinio empírico. En la década de 1990, el progreso de la teoría dominante de la empresa estaba superando algunas de estas primeras investigaciones. Al mismo tiempo, un cuerpo creciente de trabajos econométricos sobre empresas gestionadas por trabajadores estaba proporcionando nuevos hechos para que los teóricos los explicaran. Mientras que el período anterior se caracterizó por un exceso de oferta de teorías en relación con los hechos, más recientemente la balanza ha comenzado a inclinarse en la dirección opuesta. El artículo concluye sugiriendo nuevas direcciones teóricas que podrían arrojar luz sobre las asimetrías empíricas entre las empresas gestionadas por el capital y las empresas gestionadas por trabajadores.</p>

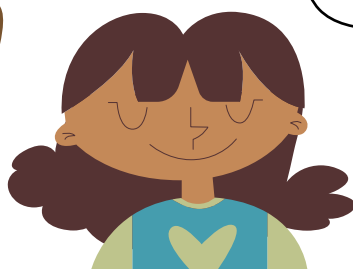
Listado de artículos de revisión sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Resultados
<p>Logue, J., & Yates, J. (2005). Productivity in cooperatives and worker-owned enterprises: Ownership and participation make a difference!. Geneva: International Labour Office.</p>	<p>Se trata de un artículo de revisión preparado para la Organización Internacional del Trabajo (OIT). No se observa que por el hecho de que los trabajadores sean propietarios de las empresas se incremente la productividad. Sin embargo, se observa que la combinación de la condición de propietario con una mayor participación en la toma de decisiones sí incrementa la productividad y también mejora otros aspectos del desempeño financiero de la empresa. En el caso de las cooperativas de agricultores pequeños se observa que, cuando se mide el desempeño de toda la cooperativa de conjunto con el de cada granja individual, el impacto neto en la productividad es positivo. También se señalan otros beneficios colaterales, como una mayor responsabilidad social y la garantía de un empleo de calidad.</p>
<p>Sexton, R. J., & Iskow, J. (1993). What do we know about the economic efficiency of cooperatives: an evaluative survey. <i>Journal of Agricultural Cooperation</i>, 8(1141-2016-92584), 15-27.</p>	<p>Con base en los estudios de eficiencia realizados hasta 1993, se concluye que hay poca evidencia creíble para respaldar la percepción común de los agricultores y los expertos de que las empresas privadas son más eficientes que las cooperativas. Sin embargo, la evidencia para apoyar una percepción contraria también es limitada. También se señala que una cooperativa de productores podría ser menos rentable que una empresa privada y aun así seguiría siendo deseable para un miembro, siempre y cuando las ventajas de la cooperativa para el miembro fueran mayores que las de la comercialización del producto directamente o a través de una empresa privada.</p>
<p>Pérotin, V. (2012). The Performance of Workers Cooperatives. In: Battilani, P. & Schroeter, H. (eds), <i>The Cooperative Business Movement, 1950 to the Present</i>, New York: Cambridge University Press, cap. 8, 195-221.</p>	<p>La evidencia empírica sugiere que las cooperativas de trabajadores obtienen buenos resultados en comparación con las empresas convencionales y que las características que las hacen especiales (participación de los trabajadores y acuerdos inusuales para la propiedad del capital) son parte de su fortaleza. Contrariamente al pensamiento popular y a las predicciones pesimistas de algunos teóricos, evidencia sólida y consistente en todos los países, sistemas y períodos muestra que las cooperativas de trabajadores son al menos tan productivas como las empresas convencionales, y más productivas en algunas áreas. Cuanto más participativas son las cooperativas, más productivas tienden a ser. La tentación de consumir el capital acumulado por generaciones anteriores, desmutualizar, vender cooperativas exitosas a propietarios convencionales o degenerar restringiendo la membresía (sobre lo cual la literatura teórica ha aportado ideas tan útiles) tiene soluciones que fueron adoptadas por diferentes tipos de cooperativas de trabajadores en todo el mundo, asistidas por la legislación. Esa legislación no ha protegido a las cooperativas de trabajadores, sino que más bien les ha permitido evitar incentivos perversos (de la misma manera que la legislación protege los derechos de los accionistas minoritarios en empresas convencionales).</p>

Listado de artículos de revisión sobre el desempeño de las cooperativas

Referencia	Resultados
Pérotin, V. (2013). Worker cooperatives Good, sustainable jobs in the community. <i>Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity</i> , 2(2), 34-47.	El artículo examina las implicaciones de los hallazgos para la comprensión de por qué se crean las cooperativas de trabajadores, los objetivos perseguidos por los miembros fundadores y posteriores, así como los efectos indirectos de su desempeño en las comunidades donde operan. El artículo sostiene que las cooperativas de trabajadores, al proporcionar instituciones en las que los empleados controlan la mayoría de los aspectos de su trabajo y la estrategia de la empresa (incluidas las compensaciones salariales y laborales), internalizan una serie de externalidades de la operación convencional de las empresas y proporcionan empleos de calidad y estables en los que pueden florecer el potencial y la creatividad de los empleados. Además de promover la democracia económica, es probable que las cooperativas tengan una serie de efectos positivos en las economías, las finanzas públicas y el bienestar de sus comunidades.

herramientas visuales



Las herramientas visuales de CO-EMPRENDE facilitan el aprendizaje sobre temas como el cooperativismo y economía social solidaria. Son infografías que resumen mucho conocimiento extraído de varias obras y estudios empíricos.



En la presentación **QUÉ SON LAS COOPERATIVAS** (<https://t.me/CoEmprendeCuba/105>) se deconstruye la falacia sobre una supuesta naturaleza humana egoísta, se expone cómo ha ido creciendo el cooperativismo a lo largo de la historia, se explican los tipos de cooperativa con ejemplos de empresas existentes y se describen las diferencias entre las cooperativas y otros modelos empresariales. En la presentación **LOS SIETE PRINCIPIOS** (<https://t.me/CoEmprendeCuba/105>) se explica en detalle cómo debe administrarse una empresa para que sea una verdadera cooperativa, se muestran los resultados de estudios empíricos sobre productividad, eficiencia y resiliencia de las cooperativas, y también se abordan los efectos de las cooperativas en el desarrollo sostenible. La presentación **ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA** (<https://t.me/CoEmprendeCuba/109>) permite explorar las características de un modelo socioeconómico que supera las relaciones de explotación y que se basa en empresas colectivas, relaciones comerciales solidarias y presupuestos participativos.

Toda la información expuesta en las herramientas visuales está debidamente referenciada, de manera que los internautas pueden rastrear el origen de los datos si se deciden a descargar los libros y los estudios empíricos que conforman nuestro acervo bibliográfico.

Las herramientas visuales de CO-EMPRENDE resultarán de mucha utilidad para todos los que desean aprender de cooperativismo de manera amena, didáctica y, sobre todo, rápida.



CO-EMPRENDE



creciendo juntos