



Incidencia de los costes de transacciones en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales de Quevedo

Vera Valdiviezo, Nivaldo Apolonides
Bermejo Ruiz, José Manuel
De Pablos Herederos, Carmen

Incidencia de los costes de transacciones en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales de Quevedo

**Vera Valdiviezo, Nivaldo Apolonides
Bermejo Ruiz, José Manuel
De Pablos Herederos, Carmen**

**Incidencia de los costes de
transacciones en el
dimensionamiento de las
microempresas informales
comerciales de Quevedo**

Título original: Incidencia de los costes de transacciones en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales de Quevedo

Primera edición: marzo 2020

© 2020, Universidad Técnica Estatal de Quevedo
Vera Valdiviezo, Nivaldo Apolonides
Bermejo Ruiz, José Manuel
De Pablos Herederos, Carmen

Publicado por acuerdo con los autores.
© 2020, Editorial Grupo Compás.
Segundo Congreso Internacional de Sociedad y Tecnología
de la información en la Educación Superior
Guayaquil-Ecuador

Grupo Compás apoya la protección del copyright, cada uno de sus textos han sido sometido a un proceso de evaluación por pares externos con base en la normativa del editorial.

El copyright estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

Editado en Guayaquil - Ecuador

ISBN: 978-9942-33-204-2

Cita.

N. Vera, J. Bermejo, C. De Pablos (2020) Incidencia de los costes de transacciones en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales de Quevedo, Editorial Grupo Compás, Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Guayaquil Ecuador, 58 pag

Prólogo

El presente trabajo de investigación pretende identificar la incidencia de los costes de transacción en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales del cantón Quevedo. Para ello, se analizan los aportes teóricos referentes al volumen de transacciones producidas a través de la venta, compras y costes operativos, vinculados con las compras, transporte, remuneraciones, entre otros. Las microempresas informales comerciales dinamizan la actividad económica y financiera empresarial, pues canalizan los bienes y servicios de manera eficiente hacia el consumidor final. Se describe en esta indagación el número y las estructuras de las microempresas, así como su participación en el marco de los sectores o ramas de actividad económica. Con este análisis se identifica el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales, en el contexto de la economía informal del cantón Quevedo.

Introducción

Quevedo es una ciudad asentada en la zona centro de la provincia de Los Ríos en la República del Ecuador, su población asciende a 175.000 habitantes aproximadamente, la tasa de subempleo nacional urbano es del 51.07%, mientras que el 25.5% de la población trabaja por cuenta propia en toda la provincia (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010). La actividad económica predominante es la agricultura. Esta actividad ha influido en el desarrollo del sector secundario o industrial y el sector terciario o de servicios.

La legislación ecuatoriana define y clasifica las mipymes, según el código orgánico de la producción, comercio e inversiones, (Asamblea Nacional del Ecuador, Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones 2010) en: micro, pequeña y mediana empresa, señalando que es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios.

El tamaño de las micro pymes está definido en la legislación ecuatoriana, (Correa Delgado 2010) en los reglamentos al código citado previamente, en el que se señala que una microempresa es aquella que tiene entre 1 y 9 trabajadores y un valor o ingresos brutos anuales iguales o menores a USD 100.000; mientras que la pequeña empresa tiene entre 10 a 49 trabajadores y ventas o ingresos brutos anuales entre USD 100.001 y USD 1.000.000; en tanto que la mediana empresa es aquella que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre USD 1.000.001 y USD 5.000.000

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC (2014), en Quevedo existen 8.797 microempresas, equivalentes al 93.37% del total de empresas existentes. La actividad predominante es el comercio, el mismo que agrupa a 4.134 microempresarios, representados por el 46.99%. En este contexto se aspira a estudiar los costes de transacciones en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales.

La teoría de los costes de transacciones se sustenta en los aportes de Coase (1960) y Williamson (1975) donde se considera que la clave para entender el surgimiento de las

empresas de todo tipo, entendido dentro de estas a las microempresas es la economía en los costes de transacciones y en la teoría de la economía de escala que surgiría con Adam Smith, Frederick Taylor, Taiichi Ohno y Edward Deming.

En este trabajo se aspira a obtener un enfoque ampliado del comportamiento de los costes de transacciones en el sector de las microempresas. La dirección corporativa de las microempresas es fundamental en este proceso de reducción de costes (Jones 1987).

La base de las transacciones radica en el sujeto encargado de tomar decisiones. En sí mismo es parte esencial del proceso (Salgado C. 2003); los costes de la información, comunicación, financieros, remesas, gravámenes e impuestos, venta de bienes, entregas y recepciones de bienes y servicios, costes de transportación, papelería, suministros, negociación y resolución de las transacciones, entre otros, influyen en los resultados finales de las empresas.

Existen diversidad de transacciones, como las enumeradas previamente, y se analizan, además, diferentes tipos de transacción: las establecidas por individuos o grupos, contratando el uno con el otro (Umbeck 1978); las realizadas

entre individuos y organizaciones, en forma de clientes y organizaciones de servicio relativamente pequeñas (Jones, 1987), y las transacciones inter-organizativas (Monteverde y Teece 1982).

En el conjunto de las transacciones, la ética empresarial determina el comportamiento del directivo de una microempresas (Bañon-Gómis, Guillén-Parra y Ramos-López 2011). Por lo que los costes y las transacciones ocurrirán según la actitud de los involucrados en las operaciones. En estas se corre el riesgo de adoptar decisiones impropias que derivaran en el estancamiento y posible quiebra de la organización; motivo que origina la existencia de la empresa (Alchian y Demsetz 1972) para evitar los conflictos de intereses que se originan entre sus miembros, los que podrían ser más evidentes ante el volumen de micro empresas existentes en una economía.

Los aportes teóricos observados se centran en cuestiones específicas, notándose que no existe profundización de la teoría de los costes de transacciones con respecto a los resultados de las microempresas. Este trabajo pretende llenar esta laguna de la literatura dándole toda la atención que se

merece y aspira a aportar con nueva evidencia respecto a los resultados obtenidos por este tipo de organizaciones

El aporte teórico para entender la incidencia de los costes de transacciones en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales, parte del análisis de la teoría de autores como Coase, Williamson, North y Simon, entre otros; por lo que se recurre a la revisión literaria, tratando de rescatar aquellos aportes más sobresalientes, que permiten definir los factores intervinientes en la determinación de los costes, su importancia y la estructura y composición de las microempresas en Quevedo.

Las contribuciones de los autores que se detallan en el desarrollo de los ítems, definen la trayectoria de la investigación y esclarecen el escenario donde se desenvuelven las microempresas, en el contexto de la infinidad de operaciones y transacciones económicas en una sociedad determinada.

Enfoques teóricos de la teoría de los costes de transacciones

El enfoque teórico de la teoría de los costes de transacciones comienza con el estudio de Coase (1937). En su criterio la

determinación de los costes de los bienes y servicios no era exclusivo de los costes de producción, sino de aquellos costes relacionados con la transmisión del bien o servicio de un sujeto económico a otro.

La empresa, sea pequeña, mediana o grande desarrolla sus actividades en atención a la satisfacción de las necesidades de los consumidores en el mercado. Por ello, es necesario inferir en los costes para abaratar la producción de bienes y servicios que tiene lugar en el mercado a través de un sin número de operaciones conocidas como transacciones (Coase, 1937).

Es preciso distinguir entre los costes incurridos en el proceso de producción y los que se dan en la distribución y comercialización de los productos y servicios. Los primeros comprenden la interacción de diferentes factores de producción, mientras que los segundos distinguen la participación entre sujetos económicos, en su nivel de conocimiento y formación y su capacidad para realizar la transferencia de bienes de manera menos onerosa posible.

Se debe tener en cuenta en el intercambio de un bien o servicio entre los agentes económicos, los costes de la

negociación y la celebración de los contratos de intercambio para cada transacción (Coase, 1937). Son dos cuestiones básicas a partir de las que se suceden una serie de factores vinculantes con las transacciones, como la información, la incertidumbre, entre otros. Estas consideraciones marcan la trayectoria de la teoría a lo largo del tiempo.

Los contratos que se produzcan, sean verbales o escritos, expresos o tácitos, son el resultado de las operaciones entre sujetos, propios del sistema económico, pero no del mecanismo del sistema de precios. De ahí que, si la producción determina un coste y el mercado otro, este no solo dependerá de la utilidad del bien solamente, sino de los costes de transacción que se añaden en las operaciones de transferencia de derechos de esos bienes.

No es posible la intervención del Estado en las negociaciones y contratos entre microempresarios y consumidores al momento de realizar el traspaso de los derechos sobre los bienes, sino que esta negociación es libre y voluntaria entre los participantes (Coase, 1960), que deben descubrir con quienes efectuar el intercambio, sus términos, el convenio y el contrato de la negociación, de tal manera que exista la

certeza de que esta se cumpla a cabalidad y se minimice el riesgo y la incertidumbre.

Las empresas, independientemente de su dimensión, juegan un papel decisivo en las transacciones, en la medida que permite reducir sus costes. La organización en sí, es una estructura jerárquica que infunde seriedad al momento de establecer acuerdos y contratos de carácter comercial; sin embargo, si los términos de las negociaciones no están claros, el riesgo será un obstáculo en las operaciones de la empresa, de tal manera que las instituciones no solo contribuyen a reducir los costes de transacción, sino que estas también pueden generar barreras o limitaciones en las transacciones (North, 1993).

El Estado de manera directa e indirecta actúa sobre las empresas a través de medidas impositivas y normas jurídicas que inciden sobre los costes, formando parte de una externalidad negativa de la cual se beneficiará el consumidor final, quienes probablemente absorban parte de estos costes.

Una transacción en si es una operación generada en el cambio del estatus de un bien (Stuart 1991) que ha sido realizada entre sujetos económicos. El número de

transacciones y operaciones varían, según los costes aumenten o disminuyan. En este escenario, la empresa juega un papel fundamental.

Complementariamente es significativa la ordenación al interior de la empresa, su organización está sujeta a las decisiones subjetivas de los encargados de tomar decisiones, de manera que las medidas adoptadas estarán relacionadas con la implicación de los costes de las opciones relacionadas con las alternativas (Williamson, 1985).

La organización económica se plantea como un problema de contratación (Williamson, 1985). La producción en si misma implica la participación *per se* de factores económicos, con un resultado final que tiene que ser colocado en el mercado para satisfacer las necesidades humanas; de por si la producción misma requiere la incursión no solo de costes de producción, sino de transacciones, que se extienden a la comercialización de los bienes y servicios entre sujetos económicos representados por empresas, familias y gobiernos a través del establecimiento de acuerdos de manera formal o informal (Menéndez Ramírez 2005).

Es tan importante que en un escenario económico de prosperidad o austeridad, especialmente en este último, contar con información adicional del socio con el cual ha establecido relaciones comerciales (Granovettere 1986), incurriendo en costes, conocidos como costes ex antes y costes ex post, los primeros se refieren a los costes de negociación, redacción y salvaguarda de un acuerdo, en tanto que los segundos se vinculan a los costes de mala adaptación, los costes de regateo, costes de establecimiento y administración y los costes de aseguramiento de los compromisos (Williamson, 1985). Estos costes están presentes en toda operación y deben estar totalmente definidos de tal manera que se reduzca el riesgo y la incertidumbre al momento de realizar cualquier transacción económica, independientemente de la dimensión de las micro, pequeña, mediana y gran empresa.

La microempresa independientemente de su dimensión está condicionada al comportamiento de sus directivos, el cual se estima es racional, pero con limitaciones (Herbert 1961). Estas limitaciones son de tipo estructural de la firma, debido a la diversidad de agentes que participan en la organización y a la información disponible en ella.

Existe por tanto una diversidad de factores que inciden sobre la empresa, identificándose mayormente las decisiones de carácter personal del talento humano que trabaja en una empresa al momento de realizar un contrato. Un contrato permite reducir costes y obtener beneficios para sus empresas, pues quien tiene más posibilidades de maximizar los beneficios provenientes de un derecho de propiedad, también tendrá incentivos para contratar (North, 1990).

En la microempresa el coste de las transacciones está relacionado con la actitud de su propietario por tomar una decisión que sea favorable a sus intereses, se identifica entonces la búsqueda del interés propio con astucia (Williamson, 1985), a lo que se da en llamar la actitud oportunista del microempresario.

Los costes de transacciones se asocian con variables subjetivas, vinculadas con la conducta de los microempresarios, añadiéndosele un enfoque relacionado con la teoría del cambio institucional (North, 1993). En esta teoría se relievra el papel de las organizaciones informales, como microempresas encargadas de generar y resolver las deficiencias de los Estados por resolver los problemas del desempleo.

En el cambio institucional, los microempresarios son los llamados a promover el crecimiento y el dimensionamiento de las organizaciones, a través de la adopción de tomas de decisiones adecuadas, siempre restringidas por el interés propio de los involucrados en las microempresas.

Los costes de transacciones en las operaciones pueden tender a volverse fijos y acumularse (Niehans 1987) en el corto plazo, pero en el largo plazo estos se convierten en variables, aquí intervienen los microempresarios quienes intentan inferir en la reducción de estos costes (Coase, 1937).

El coste de transacción está restringido por una serie de variables, como: la información, el mercado, los precios y la incertidumbre (Cheung, Economic organization and transaction costs 1987), vale indicar que en el mercado no se negocian unidades físicas, sino los derechos para llevar a cabo ciertas acciones (Coase, 1991), todas en el escenario donde predominan las decisiones de los consumidores, los empleados de la microempresa y las expectativas económicas y sociales.

Factores intervinientes en los costes de transacción

Los costes de transacciones se agrupan en tres categorías: costes de investigación e información, costes de negociación y de decisión y costes de vigilancia y de ejecución (Dahlman 1979).

Al interior de los costes, especialmente en la categoría de investigación e información, se identifica el conocimiento del producto en el mercado, de la competencia, de la calidad del bien y del mercado en su conjunto. En la segunda categoría se observan los costes vinculados con los acuerdos o contratos entre las partes vinculadas con las transacciones representadas por el microempresario y el consumidor final. En la tercera categoría intervienen los factores representados por los costes de supervisión de los términos pactados en los contratos de las transacciones, lo que conlleva a adoptar decisiones oportunas (Dahlman, 1979).

Se aprecian además cuatro tipos de costes: el coste de descubrir los precios relevantes, el coste de conocer las características de los productos, el coste de medición y el coste de identificar la contribución de los individuos a los esfuerzos colaboradores (Cheung, 1983).

Los diferentes tipos de costes tienen influencia directa en la determinación del precio de venta, sin embargo cuando se trata de materializar la venta, se excluyen factores como el conocimiento, la experiencia, prestigio de marca u otros componentes que forman parte del capital intelectual (Narváz Vázquez 2013) que participa en la transferencia de derechos sobre los productos comercializados. Es que los costes de transacciones están relacionados con las decisiones de los sujetos económicos, quienes, según el grado de formación profesional y la experiencia, pueden pactar y negociar acuerdos en el menor tiempo posible, reduciendo sus costes de transacción.

Los costes de transportación son los más evidentes de todos los costes, su medición es fácil de obtener, pero también se incluyen los costes de adquisición de información, negociación, seguimiento, coordinación, evaluación y aplicación, estos costes, son las causas principales de las imperfecciones del mercado (Hintze 2003). Normalmente los costes de transportación son asumidos por los compradores, sin embargo, con el fin de pactar un contrato, las empresas realizan la movilización, antes que otra entidad lo haga.

A diferencia de los costes de transporte que son identificados y calculados con precisión, el resto de costes, como la información, evaluación, entre otros, no puede determinarse adecuadamente, sino medirse su impacto cuando una transacción no ha podido llevarse a efecto.

Los costes de las transacciones como puede observarse están íntimamente relacionados con las decisiones que adoptan los sujetos económicos de una empresa.

El éxito de las pequeñas empresas radica en el peso de las habilidades y capacidades personales de los directivos, en tanto que para otros las fortalezas radican en características como la flexibilidad, la cultura empresarial y la motivación. Los factores intervinientes en los costes de transacciones están asociados con las características sociológicas de los directivos de las empresas y a variables internas de las firmas (Rodríguez Duarte, Benito Hernández y Platero Jaime 2012).

Las variables internas están intrínsecamente vinculadas con las aptitudes y actitudes del microempresario y de sus dependientes, cuyo número no es mayor a nueve empleados; por lo que es necesario que exista una mayor formación y conocimiento intelectual y empresarial, con la intención de

superar la información incompleta y la capacidad mental limitada que son los que determinan también los costes de transacciones (North, 1994). Estos costes serán mayores conforme el nivel de desconocimiento de las categorías al interior de los costes, sea cada vez mayor.

Puede decirse que todos los costes de transacción están vinculados a la capacidad de cambio de los directivos y empleados de las empresas, de tal forma que esta capacidad es clave para que las organizaciones puedan tener éxito (Burnes 2004). Sin compromiso para el crecimiento y desarrollo empresarial que lleve a la empresa desde un sitio en el mercado a otro, estas no podrán ascender y convertirse en organizaciones líderes y volverse más resistentes, distinguiéndose por su identidad, tolerancia, su interdependencia, orientación y su conservadurismo (Peña Rivera 2010)

La innovación juega un papel decisivo en los costes de transacciones, lo cual es posible a través de la inversión y reinversión de las utilidades de las micro, pequeña, mediana y gran empresa, fortaleciéndose con la obtención de capitales en el sistema financiero, para la modernización de sus unidades físicas, tecnológicas y del talento humano. Se puede

determinar que la tecnología es fundamental para empresas de menor tamaño porque les ayuda a incrementar la productividad y disminuir costes con las tecnologías nuevas (González Arellano 2013)

Las innovaciones que son necesarias para las empresas, sin importar su dimensión son: tecnológica de carácter avanzado, nuevas formas organizacionales e innovaciones comerciales referentes a las expectativas de los clientes (Aguado Muñoz 2005).

Las empresas organizadas en clústers que cooperan en proyectos de innovación, obtienen ventajas competitivas gracias al aprovechamiento de las reducciones de costes, promoviendo la mejora de su participación en el mercado. Los factores que intervienen en este contexto se minimizan, pues existe transparencia, certeza, conocimiento e información al momento de establecer los contratos sobre los derechos de los bienes y servicios.

La capacitación es un factor clave en la disminución de los costes de transacciones, está asociada con la formación del personal de la organización y del microempresario, razón por la cual hoy se ha puesto de moda el capacitar al personal, lo

que se ha transformado en un beneficio laboral importante para el trabajador alerta y con ganas de progresar (Rivero Torrico 2000). El no hacerlo conlleva un incremento de costes, pérdida de competitividad, mercado y utilidades.

Los costes de transacciones en las microempresas

Se observan cuatro dimensiones en la creación de una empresa (Gartner 1985), la individual, la organización, los procesos y el entorno, siendo las iniciativas de los individuos y las condiciones del contexto, los factores determinantes para su surgimiento. Sin considerar los recursos financieros a emplearse, que inciden directamente en el tamaño de una micro, pequeña, mediana y gran empresa, la predisposición a invertir es exclusivamente subjetiva y el entorno un escenario variable, con expectativas y oportunidades.

La teoría neoclásica de la empresa considera a esta, como una organización técnica cuya finalidad se centra en la maximización de los beneficios en relación a los bienes y servicios que produce y ofrece (García Echeverría 1994), beneficios inherentes a la satisfacción de las necesidades humanas a través de la utilidad que producen los bienes. Puede concebirse también una maximización del beneficio

empresarial a través de una reducción de costes, pero solo de producción, pues los de transacción se estiman en cero, según esta teoría.

La empresa en cualquiera de sus dimensiones puede concebirse como una orientación multidimensional, que termina reflejándose en costes y utilidades. En los costes no solo se consideran aquellos que están vinculados a la producción, sino también al institucional, del talento humano y social cuya manifestación se refleja finalmente en el precio (García Echeverría, 1994) y la microempresa no está exenta de estas variables.

La escuela de la administración científica considera a la empresa como una organización basada en reglas, leyes y principios bien definidos, en la cual es necesaria una revolución mental en los trabajadores y directivos (Taylor 1982) para un eficiente desarrollo empresarial.

Las empresas pueden ser productivas y de distribución comercial, que son las encargadas de colocar los bienes y servicios en el mercado, tanto a nivel de organización formal, como informal, añadiendo valor a los productos comercializados por medio de la información sobre los

mismos, hasta la propaganda sobre sus utilidades (García Guardia, Alcaraz Lladro y Fernández Martín 2013). Este efecto también es propio de la microempresa comercial informal, pues están añadiendo valor en la comercialización, a través del establecimiento de apropiados canales de transmisión y de comunicación de la información.

Los procesos de comercialización de bienes y servicios y las finalidades de las micro, pequeña, mediana y gran empresa, no se pueden reducir a la satisfacción mercantil del inversionista, sino que tiene lugar una condición moral (Murcio Rodríguez y Marcos Garrcía 2011) vinculada con la responsabilidad hacia la sociedad. El dimensionamiento está relacionado con el factor moral social, inherente al talento humano de la organización, del cual se deriva el beneficio monetario empresarial.

Toda acción ética en la empresa es producto de las virtudes morales que acompañan al talento humano de la firma, de tal manera que el sujeto decide cuanto opta por tener en cuenta y cuando prefiere ignorar (Argandoña Rámiz 2011), estas acciones tendrán finalmente repercusión en sí mismo, en la empresa y en los consumidores de los bienes y servicios que ofrece la empresa. Cuanto más ético sea un microempresario,

más grande será el compromiso que tenga con la sociedad y con los sujetos económicos, con los cuales realiza todo tipo de operaciones económicas y financieras. La ética en las operaciones contractuales, reduce los riesgos y también los costes de transacciones.

En la teoría industrial y general, se incorpora al estudio de las áreas funcionales de una organización la existencia de las técnicas, comerciales, financieras, seguridad, contabilidad y gerencia (Fayol 1982). Estas áreas funcionales están debidamente estructuradas y figuran en la distribución organizacional espacial de una empresa, en tanto que a nivel microempresarial, funcionan de manera subjetiva y concentrada en el propietario de la microempresa, quien adopta o realiza actividades funcionales para el fortalecimiento y desarrollo de su organización (Munch 2007).

Se define una microempresa por el número de los empleados que trabajan en ella, estos pueden variar de 0 a 9 y según el giro de la empresa, sea que estén ubicados en la industria, el comercio y los servicios (Munch, 2007). Sus actividades variarán según el grado de información, conocimiento y especialización de los microempresarios.

La microempresa actúa de manera coordinada, postulando fines y objetivos generales que se materializan con los objetivos individuales alcanzando la autorrealización por medio de la consecución de los objetivos de toda la organización (Drucker 1986).

Las microempresas presentan una gran variedad de problemas, destacándose las ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno (Carrillo, y otros 2013). La gran mayoría de estos costes están vinculados a las transacciones, sobre todo las ventas insuficientes que no pueden incrementarse debido a la falta de claridad en la información al momento de realizar una transacción.

La debilidad competitiva es producto de la falta de innovación de la microempresa, en los campos tecnológicos, organizacional y comercial, lo que conduce a la comercialización de los bienes y servicios a precios más altos de lo normal, restringiendo las posibilidades de crecimiento futuro de la microempresa.

La diversidad de los costes de transacciones en las: micro, pequeñas, medianas y gran empresa es similar, varía según la dimensión de esta. En las grandes predomina en número frente a las pequeñas, sin embargo, no es menos importante la toma de decisiones en las microempresas, como en el resto de organizaciones en una economía.

Los costes de transacciones encarecen los precios de los bienes y servicios finales; en economías como la ecuatoriana en general y en Quevedo en particular; muchas veces están condicionadas a las normas jurídicas impositivas, las que se suman a las ya existentes, por lo que los aumentos en los costes se determinan por la comprensión y el conocimiento para la aplicación de las nuevas normas legales (Zevallos V. 2003).

La tardanza en la aplicación de las nuevas normas retrasa las transacciones, debido a la falta de capacitación, motivo por el cual las negociaciones no se dan en los tiempos previstos, retrasando las operaciones y elevando los costes, debiéndose añadir los de administración que forman parte del coste total que se incorporan al estado de resultados integral.

Frente a la probabilidad del incremento de los costes, los microempresarios terminan por adoptar mecanismos de salvaguarda (Ramírez Gómez 2010) con la finalidad de evitar estos aumentos y optimizar sus niveles de comercialización y su utilidad, haciendo posible que mejoren las dimensiones de su microempresa y su evolución a una estructura superior de pequeña empresa, mediana empresa y gran empresa.

Los costes de transacciones pueden reducirse, siempre que exista cooperación o asociación entre los involucrados, de tal suerte que se comparten los riesgos y los costes (Kogut 1988) (Lundan y Hagedoorn 2001), de esta forma se reduce la incertidumbre en el proceso de contratación de los bienes y servicios, en razón que existe la predisposición de parte de los socios o cooperados por proporcionar la información necesaria que lleve a feliz término una negociación.

Entre las características de las variables asociadas a la reducción de costes por medio de la cooperación, se tienen: relaciones de intercambio estables, dependencia entre empresas, innovación constante (Sánchez de Pablo 2009) y reputación positiva (Williamson, 1985), todos ellos se minimizan y reducen conforme se establecen reglas claras sobre la

información necesaria para la realización de los contratos y acuerdos en las distintas instancias de una negociación.

La cooperación entre grupos, como se identifica conlleva a la obtención de la eficiencia e impulsa el dimensionamiento de las microempresas.

El dimensionamiento es posible gracias al crecimiento mismo de la microempresa, razón por lo cual es necesaria la innovación como condición para obtener ventajas competitivas (García Pérez, Barona Zuluaga y Madrid Guijarro 2013), estas condiciones son complementarias y fundamentales para lograr el dimensionamiento de las micro organizaciones, lo que conlleva un coste adicional debido al financiamiento y un probable aumento en los costes de transacciones.

Estructura y composición de las microempresas en Quevedo

Las microempresas tienen una considerable participación dentro de las unidades económicas existentes y son una importante fuente generadora de empleo, aunque existen sectores, como el agropecuario donde no se conoce el detalle de su clasificación y el aporte de mano de obra (Vera

Oryazún y Moreira López 2009). Esta contribución económica se identifica claramente en ciudades como Quevedo, el Ecuador y muchos otros países con alto niveles de desempleo, donde el talento humano económicamente activo, se deriva al comercio microempresarial informal.

Quevedo cuenta con nueve parroquias urbanas, como: Quevedo, San Camilo, San Cristóbal, Venus del Río Quevedo, Nicolás Infante Díaz, Guayacán, Siete de Octubre, 24 de Mayo y Viva Alfaro, además de dos parroquias rurales: San Carlos y La Esperanza.

Según el censo nacional económico realizado por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, en todo el cantón Quevedo en el año 2012, existían 8.797 microempresas, de las cuales el sector predominante es el comercio que representa el 46.99%, seguido de los servicios con el 25.46% y la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con 21.79.

Para el año 2012, las microempresas proporcionaban empleo a 33.689 personas, de los cuales, el 56.15% se encontraba en el sector servicios, seguido del comercio con 26.31% y en menor proporción la explotación de minas y canteras 0.3%. Siendo una zona predominantemente agrícola, las

microempresas de este tipo absorben el 1.29% del empleo total ofertado por las microempresas.

De una investigación desarrollada en las parroquias urbanas Quevedo y San Camilo en julio del 2014¹, se determinó que las asociaciones de microempresarios cuentan con 1.026 socios. De los mencionados el 32.55% se encuentra comercializando prendas de vestir, calzado y otros, el 27.39% está dedicado a la comercialización de legumbres y víveres, un 9.16% de los socios vende frutas y en menor proporción se encuentran los vendedores de pollos faenados y grabaciones, música y videos con 1.27% y 1.56% respectivamente.

Del total de socios de las microempresas, la actividad comercial que ha recibido una mayor capacitación anual está representado por los vendedores de legumbres y víveres, con 42.42%, en tanto que el 18.18% de la población capacitada corresponde a los socios dedicados a la venta de Prendas de vestir, calzado y otros. El 12.12% de los vendedores de mariscos ha recibido alguna capacitación, mientras que los vendedores de grabaciones, música y videos no han recibido ninguna capacitación durante el año. Puede notarse

¹ Esta investigación fue realizada por los estudiantes de séptimo A de la carrera Ingeniería en Administración Financiera de la Universidad Técnica de Quevedo, período 2014-2015 en las parroquias urbanas Quevedo y Guayacán, en el mes de julio del 2014.

que la gran mayoría de socios que realizan actividades comerciales diferentes a las prendas de vestir, legumbres y víveres, no ha recibido ha recibido capacitación.

Se puede observar que el 48.39% de los socios dedicados a la comercialización de Prendas de vestir, calzado y otros ha recibido algún tipo de microcrédito, el 23.92% de socios que realizan ventas de legumbres y víveres han operado con microcréditos para sus negocios, en tanto que el 8.06% de los socios vendedores de frutas también los han recibido. Ningún socio dedicado a la comercialización de grabaciones, música y videos ha optado por un microcrédito en lo que va del año 2014.

Existen asociaciones que realizan actividades comerciales que no han profundizado sus operaciones de microcrédito con la banca local, lo que reprime el dimensionamiento de las microempresas.

El deseo de financiar las actividades económicas de las microempresas se asocia con el objetivo para expandir sus negocios, para desarrollar el potencial del mercado y aspirar a ser sus propios jefes, estas intenciones y aspiraciones favorecen la formalización de la organización; sin embargo es

el fortalecimiento de las capacidades del capital humano lo que mejora la formación empresarial, produciendo mayores efectos sobre la futura formalización de la microempresa (Aguilar Barcelo, Taxis Flores y Ramírez Angulo 2011), en pro del dimensionamiento de la organización. Solo el nivel de formación alcanzado, a través de la profesionalización y las experiencias suscitadas en la práctica, a través del conocimiento de las transacciones entre los sujetos económicos y su entorno, harán posible el crecimiento y desarrollo de la microempresa e impulsarán el bienestar de los consumidores, coexistiendo al mismo tiempo beneficio social y empresarial.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DESCRIPCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS INFORMALES COMERCIALES DE QUEVEDO

En el presente apartado se determinará, mediante una aproximación teórica, el grado de correspondencia entre las contribuciones en el campo de los costes de transacción y su posible influencia en los resultados de las microempresas informales comerciales del cantón Quevedo.

Los aportes teóricos sobre los resultados encontrados en investigaciones precedentes, se analizan, de tal manera que

contribuyen a fortalecer la presente investigación, a través de la exposición de comprobaciones empíricas que se suman a los hechos y resultados encontrados en el sector microempresarial del cantón Quevedo.

Grado de correspondencia entre los costes de transacciones y los resultados de las microempresas informales comerciales

Se aborda en este ítem los problemas suscitados al momento que las microempresas determinan sus costes de transacción; por lo que es necesario analizar las distintas aportaciones teóricas y los resultados ya obtenidos en investigaciones previas para identificar de qué manera ocurren estos problemas.

La descripción del tipo de establecimiento, tamaño y forma de constitución legal, realizado a las microempresas, permitirá conocer la forma como se encuentra estructurada este tipo de organizaciones en el cantón Quevedo, de esta manera se podrá tener una visión puntual de la dimensión de este tipo de empresas.

El problema en la determinación de los costes de transacciones

Uno de los problemas que tienen que ver con la determinación de los costes de transacciones está relacionado con la efectividad y las repercusiones de los impuestos a las transacciones (Alonso Neira, Rallo Julián y Romero Ania 2013), usualmente expresados en el impuesto al valor agregado, IVA, en lo referente a su cálculo, aplicación o en la emisión de la factura o nota de venta, para el caso de las microempresas. La emisión, por lo general, requiere de la capacitación del personal que labora en la organización, con la finalidad de reducir los tiempos de facturación y aumentar los tiempos de atención en otras transacciones.

Otro de los grandes problemas que tienen las transacciones de las microempresas, es la falta de aplicación y uso de las redes informáticas, que es común en todo tipo de empresa (Montoro Sánchez y Muñoz Martín 2007). Si bien es cierto, que incorporarlas de manera concentrada a un sistema de redes del sector microempresarial, donde se oferten todos los bienes y servicios por unidades económicas agrupadas en asociaciones, implica emplear a profesionales con conocimiento en esta área y asumir un coste; no es menos cierto, que este será recuperado gracias a la difusión en internet a través de una mayor cobertura del mercado.

De la misma forma que la inversión en las redes informáticas, hay otras que se deben realizar en el talento humano y tiene que ver con su capacitación y formación, para el manejo de la información; esto le permitirá actuar de manera racional y adoptar adecuadamente una conducta oportunista, frente a las actitudes de otros microempresarios.

Las limitaciones de crecimiento y desarrollo microempresarial son originadas por la falta de inversión hacia la innovación de estas unidades económicas, por lo que es necesario promover la automatización de los procesos administrativos y un mayor impulso a la capacitación del personal, lo que producirá un incremento en el valor agregado en las microempresas (Ollivier Fierro 2007).

Los problemas en la determinación de los costes de transacción están vinculados al procesamiento de la información, producto de las transacciones efectuadas en el comercio informal, las que le son inherentes al personal que trabaja en la microempresa y su asociación con el entorno donde la incertidumbre es el común denominador (Williamson, 1991).

Los mecanismos de salvaguarda empleados por las microempresas también constituye un problema para los costes de transacciones, en la medida que son utilizados por la gran mayoría de las micro organizaciones (Madhok 1997). Vale remarcar que estos mecanismos permiten prever las actitudes oportunistas de los empleados de otras microempresas.

El riesgo y la incertidumbre están asociados con las transacciones, por lo que es imprescindible la definición concreta de los contratos de propiedad de manera verbal o escrita, orientados siempre a los costes y beneficios de una negociación (Ramírez Gómez 2010). La falta de claridad contractual aumenta el riesgo y genera pérdidas por el aumento en los costes.

Se considera que los contratos son incompletos por dos razones: la incertidumbre generada por las posibles contingencias, que pueden presentarse conforme se realizan las transacciones de los agentes económicos en el mercado, tanto de las familias, el resto de empresas y microempresas y el gobierno; y, el nivel determinado de energía que un empleado use en la realización de una tarea compleja (Klein 1980).

La falta de cooperación entre empresas incrementa los costes de transacción, tal como puede apreciarse en el estudio realizado entre empresas españolas, donde aspectos, como: la mala reputación, pérdida de competitividad, malos resultados en acuerdos previos y el traspaso en información en exceso produjo incremento en los costes de transacción (Rialp 1999), por lo que no basta con los acuerdos de cooperación, sino se establecen límites y reglas claras en las operaciones de las empresas.

El comportamiento del mercado, en economías como la ecuatoriana, está vinculado con la incertidumbre generada por las disposiciones legales y normas jurídicas en materia de empresa y por las expectativas de las otras microempresas que actúan en las economías, que aspiran a crecer y desarrollarse en tamaño y en su dimensionamiento en el contexto de la microempresa, pequeña, mediana y gran empresa.

La reducción de los costes de transacción, va de la mano con el incremento de las ingresos, esto significa aumentar la cuota de mercado, dado que una mayor dimensión de la microempresa mejora la imagen, permite acceder a nuevos

clientes e incrementar el valor económico generado, traduciéndose en mayores flujos reales para la organización (Bel Durán y Martín López 2008). Este es el comportamiento racional de los microempresarios, de ahí que la existencia de adecuadas normas de participación en el sector microempresarial reducirá la incertidumbre, mejorará las transacciones y dimensionará la microempresa.

El mercado de bienes y servicios del sector microempresarial funciona en Quevedo, en el contexto de una variedad de competidores con características similares, de oferentes de bienes diversos que no pueden afectar al precio, en condiciones que podría considerarse de competencia perfecta, en equilibrio general (Walras 1987) y competitivo (Pareto 1896); entre las distintas microempresas integradas en las asociaciones existentes en la ciudad.

El comportamiento de las empresas productoras y proveedoras de los bienes comercializados y distribuidos por las microempresas, hace que el modelo de mercado en el conjunto de estas relaciones, se torne imperfecto (Robinson 1946), como resultado de la concentración en pocas empresas monopólicas (Chamberlin 1956) que funcionan como economías de escala, donde es posible la existencia de

cierto grado de discriminación de precios que otorga ventaja a unos microempresarios en relación con otros y proveyéndole de capacidad negociadora y ventaja competitiva.

En ambos tipos de mercado, existe afectación a los costes de transacción y al resultado final de la actividad económica empresarial, pues en ellos se produce toda una serie de relaciones, entre sujetos económicos con poder de negociación, frente a proveedores y consumidores, razón por la cual el intercambio se considera esencial en la generación positiva de los costes que tienden a reducirse y comprimirse ante la presión de la competencia (Torres Reina 2012) generada en las micro, pequeñas, medianas y gran empresa.

Estructura de las microempresas informales comerciales en el cantón Quevedo

La actividad microempresarial predominante en el cantón Quevedo es el comercio, reparación de automotores y motocicletas con el 46.99%, seguido de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con 21.79%. La actividad comercial principal es la comercialización de prendas de vestir, calzado y otros. En Quevedo existen varios mercados

de víveres localizados en las distintas parroquias urbanas, y bahías y asociaciones de comercialización de todo tipo de bienes que van desde víveres, hasta repuestos de la pequeña, mediana y gran industria.

Para el desarrollo de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca existen 1.917 microempresas equivalentes al 21.79% de las microempresas de Quevedo.

La industria manufacturera representa el 4.96% de las actividades microempresariales, no así las actividades de alojamiento de servicios de comida, con el 7.91%, originado por la ubicación geográfica de la ciudad en el centro del Ecuador. Existen además 584 microempresas para transporte y almacenamiento, equivalentes al 6.64%, siendo una fuente importante en la generación de empleo.

Existen 214 microempresas dedicadas a la actividad económica de la construcción, representando el 2.43% de los establecimientos de Quevedo, mientras que hay 10 organizaciones dedicadas a la administración pública, defensa y seguridad social y 90 a las actividades de atención a la salud humana y asistencia social, significando el 1.02% del

total de microempresas de la ciudad. Como se aprecia estas actividades están poco desarrolladas.

El número de microempresas de persona natural no obligadas a llevar contabilidad es de 3.079 expresado en el 81.26% del total de organizaciones, se enmarcan en esta forma institucional aquellas entidades que según la ley no superan los límites establecidos al inicio de cada ejercicio económico (Congreso Nacional del Ecuador 2004)

Las microempresas de persona natural obligadas a llevar contabilidad son el 7.5%, seguido de las sociedades con fines de lucro con el 7.36% y de las sociedades sin fines de lucro con un 1.72%.

Como se puede notar coexisten 17 y 14 empresas e instituciones públicas con la característica de microempresas, equivalentes al 0.45% y 0.37% respectivamente. Vale recalcar que estas entidades están vinculadas a las empresas públicas adscriptas al gobierno central.

Las microempresas que constituyen la economía popular y solidaria son el 1.35% del total de las organizaciones, en este grupo se encuentran las asociaciones y pequeños

emprendimientos que fusionan sus factores y recursos escasos de manera individual (Asamblea Nacional del Ecuador, Ley de Economía Popular y Solidaria 2011) .

Atendiendo a su constitución, el 98.25% de las microempresas del cantón Quevedo operan en condiciones de persona natural, estas son organizaciones de hecho que ascienden a 8.645 unidades. Sus operaciones se efectúan, por medio de la emisión de notas de venta en su mayoría y facturas debidamente autorizadas por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Bajo la condición de persona jurídica o de sociedad de derecho se encuentran 154 microempresas, equivalentes al 1.75%, reguladas por la Superintendencia de Compañías del Ecuador (Asamblea Nacional del Ecuador, Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones 2010).

Puede percibirse que existe un bajo porcentaje de microempresas debidamente reguladas, mientras que no hay un direccionamiento significativo hacia la formalización de estas organizaciones, lo que puede superarse a través de la formación empresarial y la capacitación del talento humano,

conformado por empleados y microempresarios, como condición *sine qua non* del dimensionamiento de la empresa.

Los costes de transacción no forman parte de los costes de producción. Su determinación es prácticamente un aspecto subjetivo vinculado al capital intelectual de la organización, razón por la cual es importante la capacitación de todo el personal que labora en la microempresa y la innovación tecnológica, organizacional y comercial, como condición para incrementar el nivel de ventas y obtener un mayor rango de utilidad ante la reducción de los costes.

Esta investigación ha consistido en el estudio de las consideraciones más relevantes que permitieron conocer la teoría de los costes de transacción y la forma como estos inciden en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales del cantón Quevedo.

La investigación desarrollada, permite concluir lo siguiente:

1. Los costes de transacción están estrechamente vinculados con la subjetividad del personal que trabaja en la microempresa y por su propietario, quienes anteponen medidas de salvaguarda para protegerse de las actitudes

oportunistas y racional del personal de otras organizaciones, de las contingencias del mercado y del resto de microempresas. En este contexto, es necesario el desarrollo de programas de capacitación y de formación profesional que permitan contar con un talento humano preparado para comprender los procesos y para interactuar de manera efectiva con los agentes económicos que participan en la comercialización de bienes y servicios.

2. Existe una diversidad de factores que intervienen en la determinación de costes de transacción, como: el conocimiento, la información, las expectativas, incertidumbre, riesgos, entre otros, los cuales se minimizan ante la celebración de contratos expresos o tácitos y maximizan los beneficios de los participantes en estos. En el proceso de concreción de la venta de bienes y servicios, se excluyen otros factores esenciales, como son: la experiencia, el prestigio de la marca, como bien intangible y demás componentes que forman parte del capital intelectual de las empresas y microempresas y que inciden directamente en el valor final de bien transferido al consumidor.
3. La mayor concentración de microempresas informales en el cantón Quevedo se da en el área comercial, esta agrupa al

46.99% del total de microempresas. La investigación de campo realizada en dos parroquias urbanas determinó que los socios dedicados a la venta de productos de primera necesidad han recibido el 42.42% de la capacitación del sector, mientras que los comerciantes de prendas de vestir, calzado y otros, han absorbido el 48.39% de los microcréditos. Estos como se ha podido apreciar, han realizado más inversiones con la finalidad innovar y de mejorar las dimensiones de sus organizaciones.

4. Las microempresas comerciales informales del cantón Quevedo y toda organización empresarial, tienen afectación en sus costes de transacción, por lo que es necesario profundizar el análisis de estos costes, debido a que intervienen en su determinación una serie de factores, pudiéndose destacar la limitada disponibilidad de información y capacitación del personal, el riesgo y la incertidumbre, la escasa innovación, la falta de claridad en los contratos de prestación de bienes y servicios y la efectividad de las repercusiones de las cargas impositivas.
5. La finalidad de la microempresa no solo estriba en la rentabilidad que puede obtenerse a través de la compra y la venta de bienes y servicios; su finalidad es también social y

ética. La cooperación y asociación entre organizaciones del sector microempresarial reduce los costes de transacción, debido a la razonable disponibilidad de la información y la reducción del riesgo; sin embargo existe la posibilidad de que no se cumplan los acuerdos y se incrementen, producto de esto, los costes. En todo caso los fines de la microempresa se vuelven mucho más éticos que monetarios. La fortaleza ética de estas organizaciones radica en el talento humano que trabaja en ella y es una oportunidad para dinamizar y dimensionar la microempresa comercial informal en el largo plazo.

La comprensión e identificación de los costes de transacción son un paso obligado hacia el dimensionamiento de las microempresas. No solo se tienen que considerar los costes vinculados a la producción, sino al proceso mismo de comercialización y de transferencia de bienes y servicios, proceso en el que el capital intelectual cumple la función primordial de hacer más efectivas las negociaciones, comprendidas como las ventas y compras y los costes incurridos en ellas, minimizando siempre los tiempos que distan entre el acuerdo o contrato de negociación y el pago o cobro acordado.

Es necesario considerar con precaución algunos aportes teóricos empíricos, que son sujetos aún a comprobación y que la literatura no profundiza con demasiada prolijidad; sin embargo de ello, es necesario tener en cuenta tales aspectos.

Es importante destacar que no se ha identificado en la literatura de los costes de transacciones un mecanismo que permita medir el impacto de la postura oportunista de los empleados y directivos de las microempresas, por lo que no se ha profundizado el estudio en la subjetividad de los participantes en las microempresas, así como tampoco el aporte moral y ético, como mecanismo impulso de los acuerdos y contratos entre los agentes económicos (Madhok, 1997).

Los rendimientos de las economías de escala en las microempresas no han sido examinados con profundidad en la teoría de los costes de transacciones. Vale indicar que estos disminuyen cuando se obtiene una mayor productividad o especialización (Smith 2011)², la cual es factible con un adecuado nivel de formación y capacitación del talento humano, que hace posible el incremento de la producción. El

² Se puede identificar plenamente en la fábrica de alfileres de Smith

estudio de las economías de escala, permitirá conocer el grado de incidencia en los costes y en el dimensionamiento de las microempresas, pequeñas, medianas y gran empresa.

Como parte de las economías de escala, se puede notar que no se ha analizado de manera profusa, el efecto que tiene la adopción de la estrategia de integración horizontal en la reducción de los costes de transacción (Besanko, y otros 2009), que es la característica del sector comercial informal del cantón Quevedo, integrado por organizaciones y asociaciones de microempresarios que comercializan bienes sustitutos en su gran mayoría.

Es necesario profundizar la descripción del sector microempresarial comercial informal, en el marco de la teoría de los costes de transacción, añadiéndosele el estudio de la teoría de recursos y capacidades dinámicas; toda vez que esta sostiene que la empresa es un conjunto de recursos valiosos, raros, inimitables y no sustituibles (Barney 1991) que le permiten obtener ventajas competitivas potenciales y rentas importantes, por medio de las capacidades dinámicas que ha incido en la innovación de los recursos y capacidades, en correspondencia al dinamismo del mercado (Teece, Pisano y Shuen 1997).

Frederick Taylor (1982) hace hincapié en la selección científica del personal, el análisis del trabajo, la responsabilidad del trabajador en donde tenga más aptitud y la educación y el desarrollo de éste. Estas son condicionantes vigentes en la actualidad que permite reducir costes. También es necesario considerar la eliminación del despilfarro (Taiichi 1978) en todos los procesos, en tiempos de atención al cliente, adquisiciones, pagos, cobros. Además hay que complementarlo con la eliminación de errores y defectos de la cual los empleados de las microempresas y los microempresarios forman parte; así, cuanto más tarde ese error en corregirse, más caro será su coste (Deming 1989), pero en definitiva, no se sabe cuál es la magnitud de los costes, motivo por el cual debe profundizarse este tipo de investigaciones.

Conviene destacar que es necesario profundizar en el análisis de los costes de transacción de las microempresas de Quevedo en investigaciones posteriores.

Al concluir la presente indagación y considerando que hay una diversidad de factores que tomar en cuenta en la determinación de los costes de transacción, sería importante

considerar estos vacíos para el desarrollo de futuras investigaciones, con la finalidad de encontrar la relación existente entre los costes de transacciones y el dimensionamiento de las microempresas comerciales informales.

Bibliografía

- Aguado Muñóz, Ricardo. «Las Nuevas Herramientas de la Política de Innovación: Los Sistemas de Innovación y el Desarrollo de Clusters.» *ProQuest*, 2005: 18.
- Aguilar Barcelo, José, Michelle Taxis Flores, y Natanael Ramírez Angulo. «Nature of the expectation of formalization of marginal micro businesses in Mexico.» *Business; Management; Public Administration SCIELO*, 2011.
- Alchian, Armen, y Harold Demsetz. «Production, Information Costs, and Economic Organization.» *American Economic Review*, 1972: 625, 777-95.
- Alonso Neira, Miguel, Juan Rallo Julián, y Alberto Romero Ania. *El efecto de los impuestos a las transacciones financieras en la estabilidad de los mercados de capital*. México: Fondo de Cultura Económica, 2013.
- Argandoña Rámiz, Antonio. «La ética y la toma de decisiones en la empresa.» *Universida Business Review*, 2011: 10.
- Asamblea Nacional del Ecuador. *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Registro Oficial, 2010.
- . *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Ecuador: Registro Oficial 351, Diciembre 29, 2010.

- . *Ley de Economía Popular y Solidaria*. Ecuador: Registro Oficial 444, 2011.
- Bañon-Gómis, Alexis, Manuel Guillén-Parra, y Nataly Ramos-López. «La Empresa Ética y Responsable.» *Universia Business Review*, 2011: p. 34.
- Barney, J. B. «Firm Resources and Sustained Competitive Advantage.» *Journal of Management*, 1991: 99-120.
- Bel Durán, Paloma, y Sonia Martín López. «Criterios de eficiencia y buenas prácticas en los procesos de concentración de las organizaciones de participación.» *Revesco*, 2008: 36.
- Besanko, David, David Dranove, Mark Stanley, y Scott Schaefer. *Economics of Strategy*. United States of America: Harvard Business School Publishing Corporation, 2009.
- Burnes, B. «Kurt Lewin and Complexity Theories: Back to the Future.» *Journal of Change Management*, 2004: 309-325.
- Carrillo, Sósima, Loreto María Bravo Zanoguera, Ana Bustamante Valenzuela, y Adelaida Figueroa Villanueva. «El control presupuestal en las microempresas comerciales.» *ProQuest*, 2013: 12.
- Chamberlin, Edward. *Teoría de la Competencia Monopólica*. México: Fondo de Cultura Económica, 20 edición, 1956.
- Cheung, Steven. *Economic organization and transaction costs*. New York: The New Palgrave A Dictionary of Economics, 1987.

- Cheung, Steven. «The Contractual Nature of the Firm.» *Journal of Law Economics*, 1983: pp. 1-21.
- Coase, Ronald. « El problema del costo social.» *The Journal of Law and Economics*, 1960.
- Coase, Ronald. *Nobel Prize Lecture to the Memory of Alfred Nobel*. 9 de December de 1991.
www.nobel.se/economics/laureates/1991/.
- Coase, Ronald. «The Nature of the Firm.» *Económica*, 1937: p. 386.
- Congreso Nacional del Ecuador. *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, LORTI*. Quito: Registro Oficial Suplemento 463, 2004.
- Correa Delgado, Rafael. *Reglamentos al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Registro oficial, 2010.
- Dahlman, Carl. «The Problem of Externality.» *Journal of Law and Economics*, 1979: pp 141-162.
- Deming, Edwards. *Calidad, Productividad y Competitividad La salida de la crisis*. España: Díaz de Santos S.A., 1989.
- Drucker, Peter. *Managing for Results*. New York: HarperCollins, 1986.
- Fayol, Henri. *Administración Industrial y General*. México: 1982, 1982.
- García Echeverría, Santiago. *Teoría Económica de la Empresa*. España: Díaz de Santos S.A., 1994.
- García Guardia, María, Antonio Alcaraz Lladro, y Ícaro Fernández Martín. «La distribución comercial en la comunicación con el

pequeño comercio independiente en el marco de la web 2.0.» *ProQuest*, 2013: 14.

García Pérez, Domingo, Bernardo Barona Zuluaga, y Antonia Madrid Guijarro. «Financiación de la innovación en las Mipymes Iberoamericanas.» *Elsevier*, 2013: 5.

Gartner, W. B. «A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation.» *Academy of Management Review*, 1985: 696-706.

González Arellano, Alejandro. «Usa los básico en tu pyme.» *ProQuest*, 2013: 5.

Granovettere, Mark. «Economic Action and Social structure: the problem of embeddednes.» *American Journal of Sociology*, 1986: 481-510.

Herbert, Simon. *Administrative Behavior*. New York: McMillqn, 1961.

Hintze, Luis H. «Characteristics, transaction costs, and adoption of modern varieties in Honduras.» *ProQuest*, 2003: 166.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC. *VII Censo de Población y VI de Vivienda*. Quito: Inec, 2010.

Jones, G.R. «Organization-Client Transactions and Organizational Governance Structures.» *Academy of Management Journal*, 1987: pp 197-218.

Klein, B. «Transaction cost determinants of unfair contractual arrangements.» *The American economic review*, 1980: 70.

- Kogut, B. «Joint-Ventures Theoretical and Empirical Perspectives.» *Strategic Management Journal*, 1988: 319-322.
- Lundan, S., y J. Hagedoorn. «Alliances, Acquisitions and Multinational Advantage.» *International Journal of the Economics of Business*, 2001: 229-242.
- Madhok, A. «Cost, value and foreign market entry mode: the transaction and the firm.» *Strategic Management Journal*, 1997: 39-61.
- Menéndez Ramírez, José. «Acercamiento al enfoque teórico de los costos de transacción.» *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 2005: 18.
- Monteverde, K., y D. J. Teece. «Supplier Switching Cost and Vertical Integration in the Automobile Industry.» *Bell Journal of Economics*, 1982: pp. 206-213.
- Montoro Sánchez, María, y Juan Muñoz Martín. «Enfoques teóricos para el estudio de la cooperación empresarial.» *ProQuest*, 2007: 49.
- Munch, Lourdes. *Administración, Escuela, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor*. México: Pearson Prentice Hall, 2007.
- Murcio Rodríguez, Ricardo, y Miguel Marcos Garrcía. «El desarrollo de la comunidad como fin último de la empresa en Latinoamérica.» *Universia Business Review*, 2011: 13.

- Narváez Vásquez, Germán. «La gestión de la propiedad intelectual en las pymes de base tecnológica.» *Revista Global de Negocios. ProQuest*, 2013: 12.
- Niehans, Jürg. *Transaction costs*. Londres: The New Palgrave: A Dictionary of Economics, 1987.
- North, Douglas. «Institutions, Institutional Change and Economic Performance.» *Cambridge University Press*, 1990: 37-43.
- North, Douglass. *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- . *La nueva economía institucional y el desarrollo*. Colombia: Fundes Soluciones Editoriales Ltda., 1994.
- Ollivier Fierro, Juan. «El problema del rezago tecnológico de las microempresas industriales y alternativas de solución.» *Business, Finance; Management SCIELO*, 2007.
- Pareto, Vilfredo. *Cours d'Economie Politique. Tomo I*. Lausanne: Rouge Libraire Éditeur, 1896.
- Peña Rivera, Humberto. «Aprendizaje Organizativo y Perdurabilidad Empresarial: Un Estudio de los Factores Determinantes en las Empresas de la Región de Monterrey (México).» *ProQuest. Universidad de Deusto (Spain)*, 2010: 429.
- Ramírez Gómez, Mauricio. «Costos de transacción y creación de empresas.» *ProQuest*, 2010: 17.
- Rialp, J. «Experiencia de las Empresas Españolas con los Acuerdos de Cooperación.» *Revista ICADE. Proquest*, 1999: 149-165.

- Rivero Torrico, Gonzalo. «Ética Empresarial/Ética y capacitación.» *ProQuest*, 2000: 5.
- Robinson, Joan. *Economía de la Competencia Imperfecta*. Madrid: Aguilar. 1a. edición, 1946.
- Rodríguez Duarte, Antonio, Sonia Benito Hernández, y Manuel Platero Jaime. «Factores Determinantes de la Innovación en las Microempresas españolas: La importancia de los factores internos.» *Universia Business Review*, 2012: 19.
- Salgado C., Elvira. «Teoría de los costos de transacción: Una breve reseña.» *Cuaderno Adm. Bogota Colombia*, 2003: pp. 64-78.
- Sánchez de Pablo, Jesús. «Análisis empírico de la cooperación empresarial en el sector agroalimentario español.» *ProQuest*, 2009: 445.
- Smith, Adam. *La riqueza de las naciones*. España: Alianza Editorial, 2011.
- Stuart, Platner. *El comportamiento económico en los mercados*. México: Alianza editorial, 1991.
- Taiichi, Ohno. «Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production.» *Hughes Aerospace and Electronics Company*, 1978.
- Taylor, Frederick. *Principios de la Administración Científica*. México: Herrero, 1982.

- Teece, D. J., G. Pisano, y A. Shuen. «Dynamic Capabilities and Strategic Management.» *Strategic Management Journal*, 1997: 509-533.
- Torres Reina, Danilo. «La nueva historia económica, la teoría de la regulación y el análisis histórico social: Notas para un debate.» *ProQuest, Apuntes del CENES*, 2012: 23.
- Umbeck, J. «A Theory of Contract Choice and the California Gold Trust.» *Journal of Law and Economics*, 1978: pp. 421-437.
- Vera Oryazún, María, y Víctor Moreira López. «Caracterización de la microempresa agrícola del sur de Chile.» *Agriculture Multidisciplinary. Scielo*, 2009.
- Walras, Leon. *Elementos de Economía Política Pura*. Madrid: Alianza, 1987.
- Williamson, O. «Las instituciones económicas del capitalismo.» México: FCE, 1985.
- Williamson, Oliver. «Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternative.» *Administrative Science Quarterly*, 1991: 269-296.
- . *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York, 1975.
- Zevallos V., Emilio. «Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina.» *Cepal 79*, 2003: 62.

Descubre tu próxima lectura

Si quieres formar parte de nuestra comunidad, regístrate en <https://www.grupocompas.org/suscribirse> y recibirás recomendaciones y capacitación



@grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com

compas

Grupo de capacitación e investigación pedagógica



@grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com



ISBN: 978-9942-33-204-2



9 789942 332042



@grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com

compas
Grupo de capacitación e investigación pedagógica