

INCIDENCIA DE LOS COSTOS DE TRANSACCIONES EN LAS MICROEMPRESAS INFORMALES

INCIDENCE OF THE COSTS OF TRANSACTIONS IN THE INFORMAL MICROENTERPRISES

AUTORES: NIVALDO VERA VALDIVIEZO¹, CARMEN DE PABLOS HEREDERO²,

JOSÉ MANUEL BERMEJO RUÍZ³

¹Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Facultad de Ciencias Empresariales, Carrera de Economía, EC.120301. Quevedo, Ecuador. nvera@uteg.edu.ec

²Departamento de Economía de la Empresa (Adm., Dir. y Org.), Economía Aplicada II y Fundamentos de Análisis Económico de la Universidad Rey Juan Carlos. Paseo de los Artilleros s/n. C.P. 28032 - Vicálvaro – Madrid, España. carmen.depablos@urjc.es

³Departamento de Economía de la Empresa (Adm., Dir. y Org) Universidad Rey Juan Carlos. Paseo de los Artilleros s/n. C.P. 28032 - Vicálvaro – Madrid, España. bermevil@yahoo.es

Recibido: 22 de abril de 2019

Aceptado: 18 de noviembre de 2019

Resumen

PALABRAS CLAVE:

Costos, teoría de los costos de transacciones, microempresas.

El presente trabajo expone la incidencia de los costos de transacción en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales del cantón Quevedo. Se analizan los aportes teóricos referentes al volumen de transacciones producidas a través de la venta, compras y costos operativos, vinculados con las compras, transporte, remuneraciones, entre otros. Las microempresas dinamizan la actividad económica y financiera empresarial, canalizando los bienes y servicios de manera eficiente hacia el consumidor. 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.

Clasificación JEL: D23, L22, M14.



Este artículo está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

KEYWORDS:

Costs, transaction theory cost, microenterprises.

Abstract

The present work exposes the incidence of the transaction costs in the sizing of the informal commercial microenterprises of the Quevedo canton. The theoretical contributions referring to the volume of transactions produced through the sale, purchases and operative costs, related to purchases, transport, remunerations, among others, are analyzed. Microenterprises boost business economic and financial activity, channeling goods and services efficiently towards the consumer. The number and structures of micro-enterprises, as well as their participation in the framework of sectors or branches of economic activity, are described in this inquiry. JEL Classification: D23, L22, M14.

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 teoría de los costos de transacciones se sustenta en los aportes de (Coase, 1960) y (O. 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 costos de transacciones y en la teoría de la economía de escala que surgiría con Adam Smith, Frederick Taylor, Taiichi Ohno y Edward Deming.

La base de las transacciones radica en el sujeto encargado de tomar decisiones. En sí mismo es parte esencial del proceso (Salgado, 2003). En el conjunto de las transacciones, la ética empresarial determina el comportamiento del directivo de una microempresas (Bañon, Guillén, & Ramos, 2011). 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 & Demsetz, 1972).

MARCO TEÓRICO GENERAL

El aporte teórico para entender la incidencia de los costos de transacciones en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales, parte del análisis de la teoría de autores como (Coase, 1937; North, 1990; Williamson, 1975 y Simon, 1991), 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 costos, 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 costos de transacciones

El enfoque teórico de la teoría de los costos de transacciones comienza con el estudio de Coase en 1937. En su criterio la determinación de los costos de los bienes y servicios no era exclusivo de los costos de producción, sino de aquellos costos 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 costos 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 costos 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 costos 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 costo y el mercado otro, este no solo dependerá de la utilidad del bien solamente, sino de los costos 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 costos. 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 costos 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 costos, formando parte de una externalidad negativa de la cual se beneficiará el consumidor final, quienes probablemente absorban parte de estos costos.

Una transacción en sí 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 costos 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 costos de las opciones relacionadas con las alternativas (Williamson, 1985).

La organización económica se plantea como un problema de contratación (Williamson, 1985). La producción en sí 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 sí la producción misma requiere la incursión no solo de costos 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, 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 (Granovetter, 1986), incurriendo en costos, conocidos como *ex ante* y *ex post*, los primeros se refieren a los de negociación, redacción y salvaguarda de un acuerdo, en tanto que los segundos se vinculan a los de mala adaptación, los de regateo, de establecimiento y administración y los de aseguramiento de los compromisos (Williamson, 1985). Estos 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 costos 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 costo 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 costos 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 reliva 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 costos 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 costos (Coase, 1937).

El costo de transacción está restringido por una serie de variables, como: la información, el mercado, los precios y la incertidumbre (Cheung, 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 costos de transacción

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

Al interior de los costos, 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 costos 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 costos 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 costos: el costo de descubrir los precios relevantes, el costo de conocer las características de los productos, el costo de medición y el costo de identificar la contribución de los individuos a los esfuerzos colaboradores (Cheung, 1983).

Los diferentes tipos de costos 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 (Narváez, 2013) que participa en la transferencia de derechos sobre los productos comercializados. Es que los costos 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 costos de transacción.

Los costos de transportación son los más evidentes de todos los costos, su medición es fácil de obtener, pero también se incluyen los costos de adquisición de información, negociación, seguimiento, coordinación, evaluación y aplicación, estos costos, son las causas principales de las imperfecciones del mercado (Hintze, 2002). Normalmente los costos 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 costos de transporte que son identificados y calculados con precisión, el resto de costos, como la información, evaluación, entre otros, no puede determinarse adecuadamente, sino medirse su impacto cuando una transacción no ha podido llevarse a efecto. Los costos 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 costos de transacciones están asociados con las características sociológicas de los directivos de las empresas y a variables internas de las firmas (Rodríguez, Benito, & Platero, 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 costos de transacciones (North, 1994). Estos costos serán mayores conforme el nivel de desconocimiento de las categorías al interior de los costos, sea cada vez mayor.

Puede decirse que todos los costos 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, 2010)

La innovación juega un papel decisivo en los costos 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 costos con las tecnologías nuevas (Santamaría & Gutiérrez, 2014)

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, 2005). Las empresas organizadas en clústeres que cooperan en proyectos de innovación, obtienen ventajas competitivas gracias al aprovechamiento de las reducciones de costos, 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 costos 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, 2001). El no hacerlo con un incremento de costos, pérdida de competitividad, mercado y utilidades.

Los costos 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, 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 costos, 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 costos y utilidades. En los costos 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, 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, Alcaraz, & Fernández, 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 & Marcos, 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 cuando opta por tener en cuenta y cuando prefiere ignorar (Argandoña, 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 costos 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, 1990). 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, Bravo, Bustamante, & Figueroa, 2013). La gran mayoría de estos costos 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 costos 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 costos 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 costos se determinan por la comprensión y el conocimiento para la aplicación de las nuevas normas legales (Zevallos, 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 costos, debiéndose añadir los de administración que forman parte del costo total que se incorporan al estado de resultados integral.

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

Los costos de transacciones pueden reducirse, siempre que exista cooperación o asociación entre los involucrados, de tal suerte que se comparten los riesgos y los costos (Kogut, 1988) (Lundan & 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 costos por medio de la cooperación, se tienen: relaciones de intercambio estables, dependencia entre empresas, innovación constante (Sánchez, 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, Barona, & Madrid, 2013), estas condiciones son complementarias y fundamentales para lograr el dimensionamiento de las micro organizaciones, lo que conlleva un costo adicional debido al financiamiento y un probable aumento en los costos 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 & Moreira, 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.

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. La tabla 1 muestra datos relativos a número de microempresas y personal ocupados por sectores en el cantón de Quevedo en 2012.

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.

Tabla 1

Microempresa y personal ocupado por sectores del cantón Quevedo. 2012

Sectores económicos	Cantidad de Microempresas	% Microempresas	Personal Ocupado	% Personal Ocupado
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1.917	21.79%	435	1.29%
Explotación de Minas y Canteras	70	0.80%	100	0.30%
Industrias Manufactureras	436	4.96%	5.372	15.95%
Comercio	4.134	46.99%	8.864	26.31%
Servicios	2.240	25.46%	18.918	56.15%
Total	8.797	100.00%	33.689	100.00%

Nota: Adaptado: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Inec. 2012.

De una investigación desarrollada en las parroquias urbanas Quevedo y San Camilo en julio del 2014 (Andrade, y otros, 2014), 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 (Tabla 2).

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 esta población 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 algún tipo de formación, mientras que los vendedores de grabaciones, música y videos no han recibido ninguna durante el año. Puede notarse que la gran mayoría de socios que realizan actividades comerciales diferentes a las prendas de vestir, legumbres y víveres, no 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, Taxis, & Ramírez, 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. La tabla 2 muestra datos relativos al asociacionismo, la capacitación y el microcrédito obtenido por parte de las microempresas para la zona analizada.

Tabla 2.

Asociaciones de microempresas comerciales de las parroquias: Quevedo y San Camilo. Año 2014

Actividad comercial	N° Socios	% N° Socios	% Capacitación anual	% Microcrédito obtenido
Venta de legumbres y víveres	281	27.39%	42.42%	23.92%
Venta de frutas	94	9.16%	6.06%	8.06%
Venta de lácteos	31	3.02%	6.06%	1.34%
Venta de bebidas	40	3.90%	3.03%	0.00%
Venta de mariscos	77	7.50%	12.12%	4.03%
Venta de pollos faenados	13	1.27%	6.06%	1.61%
Venta de comidas rápidas	57	5.56%	6.06%	5.65%
Prendas de vestir, calzado y otros	334	32.55%	18.18%	48.39%
Venta grabaciones música, videos	16	1.56%	0.00%	0.00%
Venta de otros productos	83	8.09%	0.00%	6.99%
Total	1.026	100%	100%	100%

Nota: Adaptado Investigación de campo, Estudiantes de 7° A de Ingeniería en Administración Financiera. UTEQ

Fundamentación teórica y descripción de las microempresas informales comerciales de Quevedo

En el presente apartado se determina, mediante una aproximación teórica, el grado de correspondencia entre las contribuciones en el campo de los costos 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 costos de transacciones y los resultados de las microempresas informales comerciales

La descripción del tipo de establecimiento, tamaño y forma de constitución legal, realizado a las microempresas, permite 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.

Uno de los problemas que tienen que ver con la determinación de los costos de transacciones está relacionado con la efectividad y las repercusiones de los impuestos a las transacciones (Alonso, Rallo, & Romero, 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 (Muñoz & Montoro, 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 costo; 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, 2007).

Los problemas en la determinación de los costos 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 costos 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 costos y beneficios de una negociación (Ramírez, 2010). La falta de claridad contractual aumenta el riesgo y genera pérdidas por el aumento en los costos.

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 costos 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 costos 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 la economía, 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 costos de transacción, va de la mano con el incremento de los 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 & Martín, 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 costos 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 costos que tienden a reducirse y comprimirse ante la presión de la competencia (Torres, 2012) generada en las micro, pequeñas, medianas y gran empresa.

Estructura de las microempresas informales comerciales en el cantón Quevedo

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.

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. Para el desarrollo de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca hay 1.917 microempresas equivalentes al 21.79% de las microempresas de Quevedo. Ver Tabla 3.

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. Se han identificado 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 existen actividades económicas poco desarrolladas. La tabla 3 muestra el número de micro emprendimientos en Quevedo.

Tabla 3.

Microempresa. Establecimientos por actividad Económica en Quevedo. Año 2012

Actividad económica	Establecimientos	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1.917	21.79%
Explotación minas y canteras	70	0.80%
Industrias manufactureras	436	4.96%
Suministro electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1	0.01%
Distribución agua; alcantarillado, desechos y saneamiento	23	0.26%
Construcción	214	2.43%
Comercio, reparación automotores y motocicletas	4.134	46.99%
Transporte y almacenamiento	584	6.64%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	696	7.91%
Información y comunicación	28	0.32%
Actividades financieras y de seguros	4	0.05%
Actividades inmobiliarias	41	0.47%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	112	1.27%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	95	1.08%
Administración pública y defensa, seguridad social	10	0.11%
Enseñanza	74	0.84%
Actividades de atención a la salud humana y asistencia social	90	1.02%
Artes, entretenimiento y recreación	48	0.55%
Otras actividades de servicios	220	2.50%
Total	8.797	100.00%

Nota: Adaptado Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Inec. 2012.

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 observa en la Tabla 4.

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, 2011).

Tabla 4.

Tamaño de la Microempresa según su forma institucional. Quevedo Año 2012

Forma institucional	Tamaño	%
Persona Natural no obligada a llevar contabilidad	3.079	81.26%
Persona Natural obligada a llevar contabilidad	284	7.50%
Sociedad con fines de lucro	279	7.36%
Sociedad sin fines de lucro	65	1.72%
Empresa Pública	17	0.45%
Institución Pública	14	0.37%
Economía Popular y Solidaria	51	1.35%
Total	3.789	100.00%

Nota: Adaptado Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Inec. 2012.

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 8.643 unidades (Tabla 5). 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, 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.

La tabla 5 muestra el número de microempresas de acuerdo a la forma legal que toman.

Tabla 5

Microempresa según su constitución legal. Quevedo Año 2012

Tipo de unidad legal	Tamaño	%
Persona Natural	8.643	98.25%
Persona Jurídica	154	1.75%
Total	8.797	100.00%

Nota: Adaptado Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Inec. 2012.

CONCLUSIONES

Los costos de transacción no forman parte de los costos 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 costos.

La comprensión e identificación de los costos de transacción son un paso obligado hacia el dimensionamiento de las microempresas. No solo se tienen que considerar los costos 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 costos incurridos en ellas, minimizando siempre los tiempos que distan entre el acuerdo o contrato de negociación y el pago o cobro acordado.

La investigación desarrollada, permite concluir lo siguiente:

Los costos 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.

Existe una diversidad de factores que intervienen en la determinación de costos 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.

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.

Las microempresas comerciales informales del cantón Quevedo y toda organización empresarial, tienen afectación en sus costos de transacción, por lo que es necesario profundizar el análisis de estos costos, 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.

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 costos de transacción, debido a la disponibilidad razonable 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 costos. 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.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguado, R. (2005). Las Nuevas Herramientas de la Política de Innovación: Los Sistemas de Innovación y el Desarrollo de Clusters. *Boletín de Estudios Económicos, LX(186)*, 413-429.
- Aguilar, J., Taxis, M., & Ramírez, N. (Julio - Septiembre de 2011). Nature of the expectation of formalization of marginal micro businesses in Mexico. *INNOVAR, 21(41)*, 63-75.
- Alchian, A., & Demsetz, H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review, 625*, 777-95.
- Alonso, M., Rallo, J., & Romero, A. (2013). *El efecto de los impuestos a las transacciones financieras en la estabilidad de los mercados de capital*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Andrade, R., Vargas, E., Muñoz, J., Vera, A., Tapia, J., & Solórzano, M. (Julio de 2014). Sector Microempresarial Comercial del Cantón Quevedo, Año 2014. Quevedo, Los Ríos, Ecuador.
- Argandoña, A. (2011). La ética y la toma de decisiones en la empresa. *Universia Business Review, 10*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Ecuador: Registro Oficial 351, Diciembre 29.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2011). *Ley de Economía Popular y Solidaria*. Ecuador: Registro Oficial 444.
- Bañon, A., Guillén, M., & Ramos, N. (2011). La Empresa Ética y Responsable. *Universia Business Review, p. 34*.
- Bel, P., & Martín, S. (2008). Criterios de eficiencia y buenas prácticas en los procesos de concentración de las organizaciones de participación. *Revesco(95)*, 9-43.
- Burnes, B. (2004). Kurt Lewin and Complexity Theories: Back to the Future. *Journal of Change Management, 309-325*.
- Carrillo, S., Bravo, L., Bustamante, A., & Figueroa, A. (2013). El control presupuestal en las microempresas comerciales. *Global Conference on Business and Finance Proceedings, 8*, págs. 675-685.

- Chamberlin, E. (1956). *Teoría de la Competencia Monopólica*. México: Fondo de Cultura Económica, 20 edición.
- Cheung, S. (Abril de 1983). The Contractual Nature of the Firm. *Journal of Law & Economics*, 26(1), 1-21.
- Cheung, S. (1987). *Economic organization and transaction costs*. New York: The New Palgrave A Dictionary of Economics.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 386.
- Coase, R. (1960). El problema del costo social. *The journal of Law and Economics*, 1-44.
- Coase, R. (1991). *Nobel Prize Lecture to the Memory of Alfred Nobel*. Obtenido de www.nobel.se/economics/laureates/1991/.
- Congreso Nacional del Ecuador. (2004). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, LORTI*. Quito: Registro Oficial Suplemento 463.
- Dahlman, C. (1979). The Problem of Externality. *Journal of Law and Economics*, pp 141-162.
- Drucker, P. (1986). *Managing for Results*. New York: HarperCollins.
- Fayol, H. (1990). *Administración general e industrial* (Segunda ed.). Lima, Perú: Universitas Ediciones Biblioteca Universitaria.
- García, D., Barona, B., & Madrid, A. (2013). Financiación de la innovación en las Mipymes Iberoamericanas. *Estudios Gerenciales*(29), 12-16.
- García, M., Alcaraz, A., & Fernández, Í. (2013). La distribución comercial en la comunicación con el pequeño comercio independiente en el marco de la web 2.0. *Historia y Comunicación Social*, 18(Esp.), 687-702.
- García, S. (1994). *Teoría Económica de la Empresa*. España: Díaz de Santos S.A.
- Gartner, W. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 696-706.
- Granovetter, M. (1986). Economic Action and Social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 481-510.
- Herbert, S. (1961). *Administrative Behavior*. New York: McMillan.

- Hintze, L. (2002). *Características, costos de transacción y adopción de variedades modernas en Honduras*. Tesis doctoral, North Carolina State University.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, I. (2010). *VII Censo de Población y VI de Vivienda*. Quito: Inec.
- Klein, B. (1980). Transaction cost determinants of unfair contractual arrangements. *The American economic review*, 70.
- Kogut, B. (1988). Joint-Ventures Theoretical and Empirical Perspectives. *Strategic Management Journal*, 319-322.
- Lundan, S., & Hagedoorn, J. (2001). Alliances, Acquisitions and Multinational Advantage. *International Journal of the Economics of Business*, 229-242.
- Madhok, A. (1997). Cost, value and foreign market entry mode: the transaction and the firm. *Strategic Management Journal*, 39-61.
- Menéndez, J. (2005). Acercamiento al enfoque teórico de los costos de transacción. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 18.
- Munch, L. (2007). *Administración, Escuela, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor*. México: Pearson Prentice Hall.
- Muñoz, J., & Montoro, M. (2007). Enfoques teóricos para el estudio de la cooperación empresarial. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 17(141-163), 49.
- Murcio, R., & Marcos, M. (2011). El desarrollo de la comunidad como fin último de la empresa en Latinoamérica. *Universia Business Review*, 13.
- Narváez, G. (2013). La gestión de la propiedad intelectual en las pymes de base tecnológica. *Revista Global de Negocios. ProQuest*, 12.
- Niehans, J. (1987). *Transaction costs*. Londres: The New Palgrave: A Dictionary of Economics.
- North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. *Cambridge University Press*, 37-43.
- North, D. (1993). *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- North, D. (1994). *La nueva economía institucional y el desarrollo*. Colombia: Fundes Soluciones Editoriales Ltda.

- Ollivier, J. (Enero - Abril de 2007). El problema del rezago tecnológico de las microempresas industriales y alternativas de solución. *Contaduría y Administración*(221), 137-160.
- Pareto, V. (1896). *Cours d'Economie Politique. Tomo I*. Lausanne: Rouge Libraire Éditeur.
- Peña, H. (2010). *Aprendizaje Organizativo y Perdurabilidad Empresarial: Un Estudio de los Factores Determinantes en las Empresas de la Región de Monterrey (México)*. España: Doctoral dissertation, Universidad de Deusto.
- Ramírez, M. (Enero-Junio de 2010). Costos de transacción y creación de empresas. *Revista Ciencias Estratégicas*, 18(23), 43-58.
- Rialp, J. (1999). Experiencia de las Empresas Españolas con los Acuerdos de Cooperación. *Revista ICADE. Proquest*, 149-165.
- Rivero, G. (2001). Ética Empresarial Dilemas éticos. *Economía y Negocios*.
- Robinson, J. (1946). *Economía de la Competencia Imperfecta* (1a. ed.). Madrid: Aguilar.
- Rodríguez, A., Benito, S., & Platero, M. (2012). Factores Determinantes de la Innovación en las Microempresas españolas: La importancia de los factores internos. *Universia Business Review*, 19.
- Salgado C., E. (2003). Teoría de los costos de transacción: Una breve reseña. *Cuaderno Adm. Bogota Colombia*, pp. 64-78.
- Sánchez, J. (2009). *Análisis empírico de la cooperación empresarial en el sector agroalimentario español*. España: Tesis Doctoral, Universidad de Castilla-La Mancha.
- Santamaría, E., & Gutiérrez, E. (2014). Diagnóstico de la productividad en microempresas en el sector comercio en Toluca, Estado de México, 2013. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 9, págs. 918-926.
- Simon, H. (1991). Organizations and Markets. *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), 25-44.
- Stuart, P. (1991). *El comportamiento económico en los mercados*. México: Alianza editorial.
- Taylor, F. (1982). *Principios de la Administración Científica*. México: Herrero.

- Torres, D. (2012). La nueva historia económica, la teoría de la regulación y el análisis histórico social: Notas para un debate. *Apuntes del CENES*, 31(54), 261-282.
- Vera, M., & Moreira, V. (Septiembre - Diciembre de 2009). Caracterización de la microempresa agrícola del sur de Chile. *IDESIA*, 89 - 99.
- Walras, L. (1987). *Elementos de Economía Política Pura*. Madrid: Alianza.
- Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York.
- Williamson, O. (1985). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternative. *Administrative Science Quarterly*, 269-296.
- Zevallos, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Cepal* 79, 62.