

**FUERZAS ESTRUCTURALES Y AGENCIALES. UNA PRO-
PUESTA PARA JUSTIFICAR EL DESARROLLO DE MI-
CROEMPRESIMIENTOS EN EL ORO**

Structural forces and agencies. A proposal to justify the development of microenterprises in El Oro province.

Mesias Heriberto Pilco Parra
Universidad de Guayaquil, Ecuador.
mesias.pilcop@ug.edu.ec

 <https://orcid.org/0000-0002-8878-019X>

Bryan Augusto Zambrano Poma
Universidad de Guayaquil, Ecuador.
bryan.zambramop@ug.edu.ec

 <https://orcid.org/0009-0008-5642-5282>

Este trabajo está depositado en Zenodo:

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.15460877>

RESUMEN

Las microempresas representan alrededor del 90% de las empresas en funcionamiento y crean alrededor del 60% de puestos de trabajo en Ecuador. Se propone entender, trabajando el ángulo de Yunnus, dos conceptos contrapuestos: la macroeconomía de los micro emprendimientos y la microeconomía de las macroempresas. La primera sería una fuerza económica latente y estructural que prepondera los talentos colectivos para la generación y regeneración de recursos, y la segunda una economía que prepondera los talentos particulares que intraemprenden directa o indirectamente para el desarrollo de nichos monopólicos o de gran capital. Estas dos fuerzas económicas implican reentender la economía desde la perspectiva de Giddens: una economía estructural que sirve de base estable, y una economía de agencia transformadora, de base dinámica. Ambas fuerzas se imbrican entre sí produciendo relaciones simbióticas, esto es, no depredativas. Se analiza este modelo a la luz de las herramientas y políticas financieras en microempresas de El Oro, con el fin de establecer justificar el apoyo de los micro emprendimientos como una inversión así como una forma de fomentar el tejido social en su conjunto.

Palabras claves: Emprendimientos, empresas, Herramientas Financiera, Agencia-Estructura, Equilibrio macroeconómico.

ABSTRACT

Microenterprises represent around 90% of the companies in operation and create around 60% of the jobs in Ecuador. The aim is to understand, from the angle inaugurated by Yunnus, two opposing concepts: the macroeconomics of microenterprises and the microeconomics of macro-enterprises. The first would be a latent and structural economic force that predominates collective talents for the generation and regeneration of resources, and the second an economy that predominates individual talents that directly or indirectly intra-entrepreneurship for the development of monopolistic niches or large capital. These two economic forces imply re-understanding the economy from Giddens' perspective: a structural economy that serves as a stable base, and an economy of transformative agency, of a dynamic base. Both forces overlap with each other, producing symbiotic relationships, that is, not predatory. This model is analyzed in light of the financial tools and policies for microenterprises in El Oro, in order to justify supporting microenterprises as an investment and as a way of promoting the social fabric as a whole.

Keywords: Entrepreneurship, companies, Financial Tools, Agency-Structure, Macroeconomic Balance.

INTRODUCCIÓN

Según Zambrano et al. (2021) las microempresas son organizaciones pequeñas dirigidas por sus dueños y que son constituidas por miembros de zonas marginadas o vulnerables de una población, que afrontan limitantes de capital, accesos a crédito, barreras de entrada y además pueden adoptar diferentes maneras organizativas. Normalmente son descritas como carentes de conocimientos o experiencias que son primordiales para crecer dentro de los mercados actualmente competitivos, haciéndolos más susceptibles al fracaso.

Sin embargo, esta definición se restringe al carácter micro-económico de la empresa, y no a su rol dentro de los tejidos que constituyen la realidad una macroeconomía. Suponer que es solo una forma de empresa, más pequeña y normalmente precaria, constituye la forma en que se preconcebe el fenómeno microempresarial, tal como se entiende en la literatura especializada (Najera y Colizzo, 2021)

Esta preconcepción marca la política económica y financiera de manera negativa en relación a la microempresa. Se entiende que ella opera bajo la informalidad y desorganizadamente, no cuentan con registros contables ni emitan estados financieros, así como tampoco realizan evaluaciones periódicas sobre su actividad. Esta desorganización se percibe como fuente de toma de decisiones indebidas, lo que les limita a obtener financiamiento externo, e ineficiente administración de sus recursos materiales, financieros y humanos, que las conduce al fracaso.

Este ángulo, sin duda basado en hechos, muestra que las microempresas asociadas la informalidad como las agencias económicas más caóticas del espectro microeconómico, y una suerte de lastre en las políticas económicas e, incluso, en las estadísticas.

El INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo) define a las microempresas en Ecuador, como las que generan ventas menores o iguales a \$100,000 anuales y cuyo número de trabajadores oscilan entre 1 y 9, teniendo por ello una relación negativa con la seguridad social (Juca et al., 2024).

Pero, desde una óptica macroeconómica el peso que tienen es sustancial para entender los tejidos sociales y económicos en su conjunto: Según Pérez et al. (2023), en Ecuador hay un total de 6.089.518 empresas, dentro de las cuales el segmento de micro y pequeñas empresas ocupa un 90,4%. Ellas preponderan en actividades como agricultura (98.5%), extracción (94,4%), industria y manufactura (97,4%), construcción (97,1%), comercio (97,8) y servicios (98.3%). Aunque en su conjunto, su aporte al PIB no supera el 25%, las micro y pequeñas empresas generan alrededor del 70% del empleo nacional.

Es cierto que en Ecuador también cuenta con un alto número de microempresas puntuales que contribuyen de manera significativa a su PIB, sin embargo, según lo menciona Ortega y Malo (2020), en Ecuador el sector microempresario ocupa el puesto 99 dentro del Índice de Competitividad Global, uno de los más bajos mundialmente.

A pesar de ello, el peso en lo demográfico y en la fuerza laboral del país es tal que Feijó et al. (2023) afirma que Ecuador se caracteriza por una economía impulsada por pequeñas y medianas empresas. No es difícil reconocer que este fenómeno también incluye a las microempresas, aunque su cálculo estadístico sea más opaco. A diferencia de la visión marginalizante del fenómeno, estos datos permiten observar a estos tipos de empresas como un motor para el crecimiento económico y generación de empleos, en sectores diferentes como la agricultura, manufactura, servicios y tecnología.

De forma que existen dos visiones sobre el tema: La perspectiva tradicional, como la que describe Mosqueira et al. (2023), quienes definen a las microempresas en Ecuador a partir de una inadecuada administración, porque generalmente emprenden sin un plan de negocios establecido, lo cual causaría que su rumbo comercial y financiero vaya decayendo, y que tendrían una expectativa de sobrevivencia entre 5 ó 10 años y, por otro lado, la perspectiva menos tradicional, que observa las fortalezas de este tipo de empresas, no solo como empresas ineficientes, sino como emprendimientos que, en su conjunto, permiten el flujo estructural o base de la economía, produciendo consumos, carreras productivas, conocimientos y culturas productivas o de servicios sin las cuales las grandes empresas no podrían sobrevivir (Yunus et al., 2015).

La importancia de las micro y pequeñas empresas en Ecuador, medida por su importancia en la organización social de la economía, así como en la generación masiva de empleo y sub-empleo, es lo que lleva a poner en duda la pertinencia de las nociones puramente microeconomistas del fenómeno, y lleva a este manuscrito a dar forma a conceptualizaciones macroeconomistas. A continuación, se tratará de entender este problema desde el debate establecido.

Microempresas: la economía de los pobres

En Ecuador, la idea de “microempresa” corresponde al ángulo microeconómico del fenómeno, mientras que la idea de informalidad corresponde al ángulo jurídico y administrativo de mismo. Es cierto que no toda microempresa está obligada a ser informal, pero normalmente es así, como normalmente toda empresa informal es una microempresa. Sin embargo, lo que es valioso para la política económica de un país, incluyendo su política financiera, consiste en su conceptualización macro-económica,

pues es ésta la que puede ofrecer resultados a los problemas de desigualdad, pobreza, desempleo, seguridad ciudadana y Estado de Derecho. Si duda, ofrecer resultados a este nivel supone abordar lo micro-empresarial.

Varios economistas permiten pensar que, desde el ángulo macroeconómico, las microempresas masivas de países como el Ecuador son fundamentales para sostener a la economía en su conjunto. La literatura especializada indica:

“Algunos de sus beneficios [de la economía informal] son que al ser una economía de fácil acceso para trabajadores menos cualificados, se produce una reducción de la tasa de desempleo a nivel global, sobretudo en épocas de crisis económicas. Por otra parte los trabajadores en la sombra adquieren habilidades y aprendizajes que posteriormente les servirán para trasladarse al lado de la economía formal” (Pardo, 2020)

Esto indica la magnitud de su importancia en términos de capital social, esto es, sin considerar factores de trascendencia estrictamente económicos como el consumo y la participación en el PIB. Sin embargo su participación en el PIB, que es más contable, medida a partir de estrategias de confianza representacional (Método de Múltiples Indicadores y Múltiples Causas -MIMIC-, basado en un modelo de ecuaciones estructurales ó SEM), es crucial para la supervivencia macroeconómica de Ecuador: “Los resultados indicaron que, en promedio, alrededor del 32% de la producción nacional se atribuye al sector informal, demostrando su influencia.” (Chávez et al., 2023).

Esta visión permite pensar en que la política económica debe permitir el desarrollo del desempeño de las microempresas (al igual que las pequeñas y medias empresas), sobre todo, las sumidas en el medio informal, para desarrollar los capitales sociales y los tejidos industriales y de servicios en su conjunto. Y rechazar la noción

asistencialista por la cual la ayuda a las microempresas corresponde ayudar a sectores pobres y vulnerables. No se trata de compensar la desigualdad por la vía de la redistribución de ingresos, sino por el fortalecimiento de los tejidos que, a fin de cuentas, constituyen el verdadero telón de fondo de la economía formal. Estos son algunos ejemplos:

- Una agricultura de bajos precios permite alimentar a las fuerzas productivas subempleadas o desempleadas, que constituyen el ejército industrial de reserva que permite los bajos precios de los salarios, y la sustitución por empleados más eficiente, sin requerir migración.
- Una comercialización cercana al consumidor permite reducir el tráfico y todo uso de redes vialres urbanas o semi-urbanas, aun precarias en el país, mejorando la totalidad de la transportación en los sectores formales.
- Un multiplicador económico auspiciado por la economía de la pobreza, evita el consumo "cero", y permite la irrigación persistente de tejidos que, en algún momento, pueden volver a convertirse en inversiones (como en el caso de los microcréditos).
- El conocimiento agrícola, de redes de comercialización e industrial, en este nivel es fundamental para el conocimiento agrícola, comercializador e industrial especializado: introduce un *know how* en la sociedad, sea mínimo o alterno, sobre el que es posible elevar nuevos niveles de formación.
- La microempresa informal sostiene niveles de empleo, aunque sean precarios, que ayudan a la contención de

transgresiones y delitos de diverso tipo, tanto por las horas de trabajo personales, por la necesidad de formar parte del juego social, como por los ingresos, aunque también sean precarios.

- De manera especial, también es importante indicar el efecto embalse que producen las microempresas cuando se agudizan las crisis económicas y sociales:

"El desempleo que se presenta en empresas de mayor escala, tiene el efecto de incidir en la creación de microempresas, a partir de emprendedores por necesidad. Estos mecanismos de autoempleo se han convertido en la fuente de mitigación de los efectos generados en periodos recesivos" (González, Osorio, Mungaray, 2018)

- Y, finalmente, la razón más importante procede de la escuela pluralista, la cual sugiere (y de algún modo, demuestra empíricamente) que el tejido social proviene de relaciones donde se desarrolla el asociativismo y la confianza, valores que no son ajenos a la economía informal, dado que no hay fuerzas estatales reguladores suficientes para ejercer fuerza de ley (Putnam et al, 1993, p. 130). Así lo explica Putnam:
- "Las redes de vínculos horizontales, tales como las que se forman en las asociaciones voluntarias (los coros por ejemplo), favorecen la aparición de normas de reciprocidad. La confianza favorece el intercambio, la reciprocidad y el compromiso colectivo, y el éxito de las cooperaciones pasadas refuerza el compromiso colectivo y desarrolla el gusto por la cooperación. La densidad de las asociaciones es suficiente para que estas disposiciones se generalicen por desbordamiento" (Urteaga, 2013, p. 48)

Por estas razones, el fortalecimiento económico de las microempresas de la provincia El Oro, como de cualquier otra provincia ecuatoriana, no solo es un acto de bondad, sino que se debe justificar en la salud económica integral, por cuanto la economía no debe solo ser entendida como rendimiento empresarial y aumento de riquezas, sino como los tejidos y el capital social que, al menos, hace aquello posible.

Microempresas e informalidad en El Oro

La Provincia el Oro en Ecuador, según lo expresado por Crespo et al. (2020), es considerada uno de los centros administrativos, económicos, financieros y comerciales más importantes de Ecuador, donde se destaca actividades tanto de comercio, la ganadería, la industria y la agricultura, fundamentalmente de arroz, café, banano y cacao (renglones, estos dos últimos, de exportación prioritaria para ese país), así como la producción de camarones y la explotación minera, además de contar con uno de puertos más importantes de la región.

Con respecto a lo que se refiere al comportamiento y evolución de las microempresas en Ecuador, Palomeque et al. (2023), en su investigación señala los datos que obtuvo a través del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC):

- En el año 2022 se contaba con un registro de 863.681 microempresas, las cuales registraron datos de ventas para el año 2021
- Hubo un incremento de empresas activas en el año 2022 con respecto al año 2021 en 13.807, lo que se tradujo en una variación del 1.6% con respecto al 2021
- El sector con más representación en el mercado son las empresas de servicio, la cual

aumento en 12.100 empresas activas.

- En el 2021 se registraban 40.8 mil empresas, ubicándose para el 2022 en 41.5 mil, aumentado un 1.6%.
- Los puestos de trabajo en la Provincia el Oro se ubicaron en 110.230 para el 2022 con respecto al 2021 que fueron de 106.315, registrándose un incremento del 3.7%, en este sector, lo que muestra un rendimiento positivo en medio del aumento de las condiciones de crisis.

Estas cifras aun cuentan con problemas de opacidad, por cuanto son estimaciones de alrededor de 1057 empresas fantasmas que no cumplen con el registro formal ante los entes competentes, lo que conduce a la evasión de impuestos y la no contribución con la seguridad social de quienes laboran en éstas.

Pero, por todo lo anteriormente expuesto, se hace fundamental fortalecer las capacidades microempresariales para aumentar sus posibilidades en su participación en el tejido social.

DISCUSIÓN: ¿EMPRESAS DE BAJO COSTO, EMPRESA SOCIAL O FORTALECER LAS BASES DE LAS MICROEMPRESAS:

Como se ha señalado anteriormente, uno de los principales problemas a los que se enfrentan las microempresas es la falta de una gestión financiera eficiente que le permita llevar un óptimo control y registro de cada una de las operaciones que realiza, lo cual fue posible demostrar a través de la consulta de varias investigaciones la cuales sustentan que este es uno de los motivos por los cuales este tipo de negocios no logra crecer y cumplir sus objetivos.

Sin embargo, existen otras opciones. Por un lado están las clásicas

empresas de bajo costo, dirigidas a un público con menor poder adquisitivo, y las empresas sociales, que buscan aumentar el rango de recursos industriales y de servicios orientada a personas con pocos recursos:

"El objetivo principal de una empresa de bajo costo es crear valor para los accionistas mediante la generación de ganancias. Aunque la empresa pone productos a disposición de los consumidores pobres, eso es simplemente un medio de cumplir su promesa a los accionistas. Sin embargo, como una empresa social busca aliviar los problemas sociales de manera sostenible, sus ganancias se reinvierten en la empresa. Pero eso no quiere decir que las empresas sociales produzcan solo beneficios sociales. De hecho, los efectos indirectos de su creación pueden ser, a largo plazo, tan valiosos comercialmente como las ganancias de una empresa de bajo costo. Esos efectos incluyen descubrir oportunidades de innovación en nuevos mercados, motivar a los empleados y mejorar la reputación de la empresa, junto con la demanda de sus productos y servicios (Yunus et al., 2015).

Estos modelos, sin embargo, no logran identificar y fortalecer los tejidos que se han creado naturalmente, sea por el efecto de las crisis, como por la aparición de oportunidades de baja inversión. Estos modelos, si bien identifican el problema base de las microempresas, la informalidad y la pobreza, implican transformar el tejido con un fuerte gasto público y empresarial, la participación de ONGs y fuertes sistemas de retroalimentación y rediseño:

"A diferencia de las empresas de bajo coste, que se definen en gran medida en términos de productos y servicios, una empresa social a menudo (aunque no siempre) expresa su propuesta de valor como una solución a un problema social que tienen los clientes. Mobiliz de Renault es un buen ejemplo. El objetivo del proyecto es resolver los problemas de transporte de las personas pobres. En las ciudades, Mobiliz trabaja con la ONG Wimoov para encontrar la forma más barata de movilidad para los trabajadores pobres, ya sea el metro, los autobuses o las bicicletas. Sin embargo, en las zonas rurales, los clientes del proyecto necesitan acceso a un coche barato

y un mantenimiento asequible, que Mobiliz proporciona a través de una red de "garajes solidarios". Los participantes de la red (garajes propiedad de Renault o franquiciados por ella) dedican una parte de su tiempo y recursos a reparar coches dañados o averiados de clientes que reúnen los requisitos a un coste nominal. Las ONG francesas Wimoov, FASTT y UDAF son las responsables de "captar" clientes." (Yunus et al, 2015)

Esta visión puede ser útil, pero las naciones suelen adolecer de estas plataformas de planificación, asociaciones, ONGs, inversiones privadas y visión de conjunto, que requiere la organización de las empresas sociales. Todo esto suele también estar asociado a proyectos de enorme ambición, que lamentablemente, no garantizan sino resultados diversos, según sean las condiciones naturales producidas situacionalmente.

Junto a Putnam, este artículo parte de que la idea de capital social no supone una intervención vertical que reformatee los patrones económicos y culturales, sino de la idea de fortalecer lo que ya existe, hacia una cultura asociativista, que avance en contra de la canalización económica, que explore nuevos nichos y, sobre todo, que aprenda responsablemente a cumplir la planificación microfinanciera y la confianza en los juegos sociales. Esto se hace partiendo de la situación y la coyuntura, y no ambicionando su cambio. Esta es la perspectiva de Castro Aniyar (2022, pp.115-116) sobre el tema que suscita la importancia de comprender las bases situacionales antes de intervenir, y aun más, predecir en entornos sociales para la creación de políticas (sean económicas, criminales, o públicas en general, poco importa):

"1. La creación de políticas se da en una dinámica de sucesivas comparaciones, cotejos y aproximaciones hacia los objetivos deseados que van cambiando según se va transformando la dinámica social.

2. La realidad sobre el deseo: La formulación del problema no es el primer paso sino el último.

3. El análisis debe basarse en variables controlables y en el tiempo disponible. El problema debe ser reconocido en la medida en que puede ser resuelto por los operarios o agentes decisores. Pero, en la medida de que haya más variables y más tiempo los resultados son de mayor calidad.

4. Cotejar lo “ideal” con lo “real” de un problema, es decir, lo que se quiere, lo deseable, con lo que se puede, lo posible. Para ello hay que identificar con claridad no solo lo que uno mismo y las otras personas quieren sino lo que pueden hacer. Actuar en base a la efectividad.

5. Un problema corresponde a un equilibrio entre hechos y medios en función de los objetivos que el entorno se plantea.”

De ello se deduce que es preferible profundizar en un plan de fortalecimiento, en escalas situacionales, sobre las capacidades de inversión, visión, manejo de herramientas financieras, y estrategia económica de las microempresas que aumentan en una región del Ecuador, como El Oro. Esto es, observar, con visión comprometida, el estado de la iniciativa ciudadana, darle forma, y ayudarla a tener éxito microempresarial, todo ello, justificado por la necesidad de contar con tejidos fuertes y capital social fuerte en la economía entendida integralmente, y no como acto de asistencialismo o “justicia social”.

Dicho de manera negativa, no contar con una fuerza económica recurrente y superviviente tan importante como la microempresa, formal o informal, e incluso, la pequeña y mediana industria, puede poner en riesgo las fuerzas de la economía formal y de los grandes capitales, pues el contexto da forma a la figura.

Fortalecer la microempresa para fortalecer la macroeconomía: problemas microeconómicos

El problema de la incapacidad o pocas habilidades instrumentales de

la microempresa en el mundo, de hecho, ha sido una preocupación ampliamente estudiada. Dolorso (2023), cuyo objetivo fue evaluar la efectividad de las prácticas de gestión financiera de las microempresas en Quezon City, se encontró que la gran parte de las microempresas encuestadas tenían reciente operación de 0 a dos años, la dirección estaba bajo el mando de 1 ó 2 personas, con un capital inferior a PHP de 100.000, y que muchas veces también se utilizan los ahorros personales como una fuente de fondos. En lo que respecta a la gestión se comprobó que la mayoría no le da importancia a la fijación de objetivos financieros tanto a corto como a largo plazo, no elaboran regularmente presupuestos financieros, no controlan los flujos de caja, el efectivo no es depositado regularmente en cuentas bancarias. Aquellas empresas que cuentan con un bajo capital presentan un mayor riesgo al fracaso, ya que generalmente para seguir operando dependen de las deudas. Por todo esto se evidencia entonces que las microempresas de Quezón, no son eficientes en cuanto a términos de financiación de su negocio, puesto que acuden a sus ahorros y no a optar a prestamos personales o vender activos. Igualmente se destacó que los dueños de estas empresas no poseen conocimientos sobre gestión de finanzas, y además no menos importante también se comprobó que existe una contratación limitada de empleados, no existe definición de puestos y funciones y no tienen establecidas las responsabilidades

Por otro lado, la investigación de Kase (2022), que tuvo como objetivo la aplicación de SAK EMKM a las microempresas del distrito central norte de Timor, a fin de conocer si estas llevaban registros de informes financieros y si cumplían con el registro ante la oficina de cooperativas y Mipymes. Como resultado se obtuvo que el nivel educativo de quienes presiden las microempresas es muy bajo, por cuanto no tienen la formación académica

necesaria para la administración de un negocio. Por otra parte, se logró determinar que no preparan informes financieros como consecuencia de no tener una formación que se los permita, lo cual les resulta negativo al momento de querer acceder a créditos o préstamos para obtener fondos para su operatividad. Asimismo, reconocieron la importancia que tiene poseer conocimientos contables que le permitan la preparación de informes financieros, y de esta forma puedan conocer la situación real de su negocio.

Por su parte Caclini (2022), concluyó en su investigación, que la prácticas de gestión financiera a nivel mundial arrojan resultados muy variables. Por ejemplo, en Sudáfrica las microempresas no poseen con habilidades para interpretar los estados financieros, además se constató que las nuevas empresas no planifican ni aplican controles y análisis financieros y algunas registran contabilidad, usando los libros contables de ventas y compras, obviando los demás libros contables, lo cual conlleva a fijar precios basándose en los del mercado sin tomar en cuenta los gastos en que se incurren para obtener el producto y/o servicio que presta.

También se mencionó a Ghana, indicando que este país las microempresas administran financieramente las empresas de manera desordenada, donde solo un 13% de los dueños comprende lo que significa una gestión financiera. En Uganda, las prácticas de gestión financiera son muy bajo por lo que los fondos que utilizan corresponden a fondos internos y no recurren a préstamos. En Australia, la mayoría de microempresas son informales y presentan gestión financiera ad hoc, lo que significa que cuando experimentan un crecimiento y complejidad, sus propietarios adoptan enfoque más sofisticados de gestión financiera. Esto demuestra que la aplicación de gestión financiera en las microempresas está presente en todo el mundo.

En el trabajo de Carvallo (2021), el objetivo se centró en la creación de un plan para el fortalecimiento de la competitividad de las microempresas en la provincia de Machala. Se aplicó una encuesta con el propósito de conocer como son administradas las microempresas, revelando que las microempresas en este sector en su mayoría no cuentan con organigramas ni estructuras jerárquicas, lo cual es señal de falta de organización y control en los procesos, ya que no se definen funciones y responsabilidades del personal. Con respecto a la gestión financiera se comprobó que no utilizan la banca, no llevan registros contables, y por ende no emiten estados financieros lo cual les impide conocer los resultados obtenidos en un ejercicio, además de no poder acceder a créditos bancarios recurriendo a prestamistas para obtener capital. No utilizan el marketing para fortalecer sus ventas y atención al cliente. Por todas estas deficiencias presentadas, se realiza la idea de desarrollar programas de formación para los microempresarios, donde puedan ser capacitados con el manejo de computadoras, formalización de sus negocios a través del registro único, contabilidad para microempresas, cálculos de costos, asociación bancaria, fuentes de financiamiento públicas y privadas, marketing, administración y contabilidad.

En el artículo de Campoverde et al. (2022), cuyo objetivo fue definir la aplicabilidad de la guía de NIIF para Pymes para los microempresndimientos de la Provincia el Oro, que mejorara su capacidad para la generación de información para la toma de decisiones y minimizar los riesgos. Estas normas fueron publicadas en el año 2009, actualizadas en el 2015. En Ecuador se comienzan a implementar para el año 2010, según la resolución N.08G0DSC.010 emanada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, sin embargo, un gran número de microempresas no están bajo el control de esta, y no aplican

normativas contables, emitiendo reportes solo de sus ingresos y gastos al Servicio de Rentas Internas, lo cual limita la información para cumplir con su responsabilidad tributaria.

Además, a través de una consulta realizada a microempresarios sobre finanzas y contabilidad, estos informaron no aplicarla por desconocimiento o porque no les importa conocer los movimientos de los recursos que poseen. Se aplicó una encuesta en los cantones de Machala, Pasaje, Huaquillas, Santa Rosa y El Guabo, concluyéndose que más de un 50% de microempresarios llevan el control de sus operaciones, mientras que un 36% la registran en cuadernillos, un 30% utilizan el Excel, solo un 17% utilizan un sistema contable, el 11 no la registran y un 6% lo hacen de forma empírica. Con respecto a la información financiera que utilizan los microempresarios para la toma de decisiones el 15% mencionado usar estados financieros, un 8% indicadores financieros, el 6% arqueos de caja y flujo de caja, un 5% realiza planificación contable, solo un 2.96% realiza conciliaciones bancarias, siendo notable que el 40% no utiliza ninguna información financiera.

Dado a los resultados, se recomendó el uso de la guía de aplicación de la NIIF para las microempresas, con el propósito de que estas puedan generar información financiera, sistemas de información, generación de reportes, así como indicadores de gestión que muestren información universal real y que sea comprensible, a fin de hacerlas más competitivas y lograr su supervivencia en el mercado.

A través de los resultados obtenidos en las investigaciones consultadas, se evidencia que las microempresas a nivel mundial se caracterizan principalmente por la falta de habilidades y conocimientos por parte de quienes la dirigen en cuanto a contabilidad y finanzas, lo cual causa la no aplicación de herramientas financieras dentro de estas. Se sugiere entonces

apuntar exactamente en estas fallencias, pues resulta importante implementar vías de apoyo para que las microempresas puedan adoptar las herramientas financieras como una vía de sostenibilidad y crecimiento de sus negocios, como de la economía entendida integralmente como un conjunto de tejidos interdependientes.

CONCLUSIONES

Utilizando a Giddens (Ortiz Palacios, 1999; Giddens, 1995), se observa que la sociedad funciona a dos tiempos y dos fuerzas, una estructural, que es inerte y necesaria, sobre la actúan unas segundas fuerzas, agenciales, que transforma centrifugamente sus formas. La innovación es una clara característica de las fuerzas agenciales, pero ella solo pueden existir sobre estas bases de estabilidad, representando flujos económicos persistentes, patrones y capitales base. Estas fuerzas estructurales están bien representadas en la economía de supervivencia, como las microempresas resultantes de las crisis, la cual busca un nicho en consumidores proveedores de estrechos recursos (economía de la pobreza) creando opciones, normalmente recurrentes de aprovechamiento de los pequeños espacios dejados libremente por el gran capital formal. Pero estos emprendimientos también son susceptibles de agencia, por cuanto aprovechan ópticas de la economía, normalmente invisibles para las grandes inversiones y sus rigurosidades accionarias. Entender la economía de este modo implica reconsiderar la existencia y supervivencia de las microempresas, formales o informales, como fuente de innovación y, a la vez estabilidad de la economía en su conjunto.

Esta noción permite entender a la microempresas como sujeto y objeto de la estrategia macroeconómica, y no reducirla al simple plano de su operatividad microeconómica.

La microempresa, formal o informal, producen, quíerese o no: ali-

mentación de la fuerza de trabajo no empleada o subempleada, sistemas de comercialización cercanos al consumidor, mantiene el multiplicador económico en sectores periféricos de la economía, mantiene la distribución del conocimiento de las prácticas económicas vivas en la sociedad, participa en la seguridad ciudadana desde la mitigación de la pobreza y la desigualdad, retiene relativamente el precariedad cuando se agudizan las crisis económicas y sociales. Y, finalmente, la razón más importante procede de la escuela pluralista: desarrolla el asociativismo y la confianza, valores que no son ajenos a la economía informal, dado que para las microempresas no siempre hay fuerzas estatales reguladores suficientes para ejercer fuerza de ley.

Las herramientas financieras constituyen instrumentos necesarios para lograr el crecimiento y desarrollo de las microempresas pero, para adoptarlas, es necesario analizar factores situacionales, que permiten la integración de la microempresa en el tejido social, como el tamaño, su actividad, los niveles de educación, la visión emprendedora, entre otros, a fin de implementar estrategias que permitan ser viable el uso de estas herramientas

Se advierte del peligro relativo de los grandes proyectos de transformación económica, que suponen que son eficientes porque lo fueron en contextos ajenos. Se sugiere encarecidamente recuperar las nociones de Putnam, Widawsky y Castro Aniyar, en lo relativo a la imperiosa necesidad de predecir a partir de la situación y la coyuntura para, si acaso, aspirar a transformaciones estructurales. Es decir, no es posible, en línea con la idea de Aristóteles, planificar cambios de envergadura o predicciones de cambio social, sin la seria consideración diagnóstica de *la situación*, la cual es el primer y más importante reloj del cambio social (Castro Aniyar, 2022).

Por ello, comprender la política económica para el desarrollo de microempresas en El oro, supone cosas concretas, de base situacional, como por ejemplo, advertir la ausencia de registros contables y financieros, lo que crea reducción de las opciones de financiamiento a través de las entidades financiera u otros organismos crediticios, puesto que no pueden demostrar su rentabilidad y capacidad para responder por sus obligaciones.

Al no contar con conocimientos y habilidades necesarias, lo cual es confirmado por Rachapaettyakom et al. (2020), estas empresas pierden oportunidades para hacerse responsables de su desempeño, crecimiento y sostenibilidad de su negocio. Por el contrario, solo a través de una gestión eficiente de conocimiento financiero puede llevarlos al logro de los objetivos. Así, los temas de capital social, pasan por nociones simples pero no atendidas, como las que proponen Ogórek (2023), Saptono y Khozen (2021), Achmad y Sulistyowati (2020), quienes aseguran que la gestión y los controles financieros son esenciales para toda empresa, y, por lo tanto, es necesario que los dueños posean conocimientos esenciales sobre materia de inversión, visión empresarial, contabilidad y finanzas.

REFERENCIAS

Achmad, W., & Sulistyowati, S. D. (February de 2020). The preparation of financial reports based on the micro entities of small and medium financial accounting (Sak EMKM) in muncul kicau micro bussiness. *Eurasia: Economics & Business*, 2(32). Obtenido de https://econeurasia.com/issue-2020-02/article_05.pdf

Acosta, S. F. (julio de 2023). Los enfoques de investigación en las Ciencias Sociales. *Revista Latinoamericana Ogmios*, 3(8), 82-95. doi:<https://doi.org/10.53595/rlo.v3.i8.084>

Agboola, O., Adelugba, I. A., & Eze, B. U. (2023). Effect of financial

technology on the survival of micro-enterprises. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, 11(1). Obtenido de <https://www.ijek.org/index.php/IJEK/article/view/188/147>

Anshika A., Anju, A., & Girijasankar, B. (2021). Determinants of financial literacy: Empirical evidence from micro and small enterprises in India. *Revista Asia Pacific Management Review*, 26, 248-255. Obtenido de <https://researchdirect.westernsydney.edu.au/islandora/object/uws:65005/>

Ávila, F. M., Zambrano, K. G., Mendoza, K. A., & Párraga, L. A. (2023). Administrative Management, Importance For The Microenterprise. *Journal of Pharmaceutical Negative Results*, 14(2). Obtenido de <https://pnrjournal.com/index.php/home/article/view/7000/9136>

Caclini, M. P. (2022). Financial Model: A Practical Tool for Financial Management Practices of Micro-enterprises in Ifugao, Philippines. *Revista Militar*, 12(6). Obtenido de <https://resmilitaris.net/menu-script/index.php/resmilitaris/article/view/2173/1809>

Campoverde, D. T., Orellana, B. L., & Delgado, R. M. (2022). Guía NIF para Pymes emitidas por IASB en microempresas de la Provincia el Oro. *Revista Científica Cultural, Comunicación y Desarrollo*, 7(2), 126-133. Obtenido de <http://rccd.ucf.edu.cu/index.php/rccd>

Carvalho, Y. E. (octubre de 2021). Plan para el fortalecimiento de la competitividad de las microempresas en Machala Ecuador. *Revista de Desarrollo Sustentable, Negocios, Emprendimiento y Educación RILCO DS*(24), 1-11. doi:<https://doi.org/10.51896/rilcods>

Castro Aniyar, D. (2022). El Arte de la Predicción Social en Cruz Marte, I y Espinoza, A. (comp.) *El futuro del delito*. Mawil. ULEAM. <https://mawil.us/wp-content/uploads/2023/05/EL-FUTURO-DEL-DELITO.pdf>

Mejía Chávez, M., Mejía-Chávez, L., Mejía-Morales, M., Lara Haro, D. (2023). La informalidad en el Ecuador: Una medición del tamaño del sector informal desde la perspectiva de la desigualdad. *Cuestiones Económicas*. Banco Central del Ecuador, Vol. 33, No. 2. <https://doi.org/10.47550/https://doi.org/10.47550/RCE/33.2.6>

Crespo, M. K., Carchi, K. L., Zambrano, Á. A., Orellana, D. A., & González, S. E. (2020). Mejora Continua en el proceso contable y su aporte en la competitividad de las MIPYMES en la Provincia de El Oro (Ecuador). *Revista Espacios*, 41(1), 3. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n01/a20v41n01p03.pdf>

Devi, S., Sindy, N., Riesty, P., & Sri, L. (August-November de 2020). The impact of COVID-19 pandemic on the financial performance of firms on the indonesia stock exchange. *Journal of Economics, Business, and Accountancy Ventura*, 23(2), 226-242. Obtenido de <https://journal.perbanas.ac.id/index.php/jebav/article/view/2313/0>

Dolorso, K. G. (2023). Financial management practices of microenterprises in Quezon city. Obtenido de <https://philpapers.org/archive/DOL-FMP-2.pdf>

Faccia, A., Manni, F., & Capitanio, F. (2021). Mandatory ESG Reporting and XBRL Taxonomies Combination: ESG Ratings and Income Statement, a Sustainable Value-Added Disclosure. *Sustainability*, 13. doi:<https://doi.org/10.3390/su13168876>

Feijó, N., Ceular, N., & Navajas, V. (2023). Behavioral Patterns That Influence the Financing Choice Models of Small Enterprises in Ecuador through Latent Class Analysis. *Sustainability*, 15. doi:<https://doi.org/10.3390/su15086790>

Frihatni, A. A., Faisal, A., Yassin, M., Amaliyah, U., & Wulandari, Y. (2022). Preparing financial statements for MSEs: The coaching assistance in Ulu

Saddang Village of South Sulawesi. *Abdi Masyarakat*, 4(2). Obtenido de <https://ejournal.mandalanursa.org/index.php/PB/article/view/4038/3091>

Giddens, A. (1995), *La Constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Argentina, Buenos Aires: Amorrortu.

González García, J., Osorio Novela, G., & Mungaray Lagarda, A. (2018). La microempresa mexicana, un asunto de necesidad y no de oportunidad: el caso de Colima. *Análisis económico*, 33(84), 123-142. http://www.scielo.org.mx/scielolink.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552018000300123&lng=es&tlng=es.

Guevara, G. P., Verdesoto, A. E., & Castro, N. E. (julio de 2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 4(3), 163-173. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173

Hirawati, H., Sijabat, Y. P., & Giovanni, A. (2021). Financial Literacy, Risk Tolerance, And Financial Management of Micro-enterprises Actors. *Revista Society*, 9(1), 174-186. doi:<https://doi.org/10.33019/society.v9i1.277>

Juca, F., Luciani, L. R., González, A. I., & García, Y. (2024). Propuesta de una herramienta que permita el fortalecimiento financiero de las microempresas en la Provincia el Oro, Ecuador. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 7(1), 24-36. Obtenido de <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/765>

Juwita, R. (may de 2021). The implementation of micro small medium enterprise (MSME) Accounting in credits to financial institutions. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal BIRCI*, 4(2), 2257-2270. Obtenido de <https://www.bircu-journal.com/index.php/>

<birci/article/view/1920/pdf>

Kase, M. S. (2022). Analysis of factors affecting MSMEs not implementing the preparation of financial statements based on EMKM SAK in north timor central district (Case study on MSMEs in TTU District). *Jurnal Ekonomi*, 11(3). Obtenido de <https://ejournal.seaninstitute.or.id/index.php/Ekonomi/article/view/859/692>

Kliestik, T., Valaskova, K., Lazaroiu, G., Kovacova, M., & Vrbka, J. (2020). Remaining financially healthy and competitive: The role of financial predictors. *Journal of Competitiveness*, 12(1), 74-92. Obtenido de <https://pdfs.semanticscholar.org/5400/0fcd811e-b1a5259be85f9ce9d03d9c24a15c.pdf>

Luna, H. O., Palacios, W., & Davila, M. V. (2022). Application of International Financial Reporting Standards (NIIF) In Smes Latin American Borders:Colonia Venezuela. *Journal of language and linguistic studies*, 18(3), 245-256. Obtenido de <https://www.jlls.org/index.php/jlls/article/view/4794/1625>

Mangana, K. M., Ndyetabula, D. W., & Hokororo, S. J. (2023). Financial management practices and performance of agricultural small and medium enterprises in Tanzania. *Social Sciences & Humanities Open*, 7(1). doi:<https://doi.org/10.1016/j.ssha.2023.100494>

Mannan, A., Saddam, M., Tul'aiisy, A. R., & Fathir, K. (Juli de 2022). Accounting knowledge for small and medium micro enterprises (MSMEs) on financial statements. *Revista Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 11(1). Obtenido de <https://stiemuttaqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/view/815/609>

Molano, M., Valencia, A. M., & Apraez, M. (2021). Características e importancia de la metodología cualitativa en la investigación científica. *Revista Semillas del Saber*, 1(1), 18-27. Obtenido de <https://revistas.unicatolica.edu.co/revista/index.php/>

semillas/article/view/314/178

Moncayo, O. F., Bustamante, F. H., Estrada, J. L., & Yong, E. A. (2023). Financial Tools in the Microenterprise Development of La Esperanza Parish. *Migration Letters*, 20(S12), 233-240. Obtenido de <https://migrationletters.com/index.php/ml/article/view/5877/3999>

Mosquera, A. P., Palma, A. M., & Ballesteros, E. (2023). Impact of the Tax Reform on financial efficiency in agricultural SMEs in the Province of Los Ríos-Ecuador. *Remittances Review*, 8(4), 1153-1172. doi:<https://doi.org/10.33182/rr.v8i4.80>

Mostafa, M., Qaied, M., & Basavaraj, K. (January de 2020). The Role of Small and Micro Enterprises in Light of the Current Crisis in Yemen. *International Journal of Recent Technology and Engineering IJRTE*, 8(5). Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Mohammed-Qaied/publication/343385780_The_Role_of_Small_and_Micro_Enterprises_in_Light_of_the_Current_Crisis_in_Yemen/links/5f477e29458515a88b7200bb/The-Role-of-Small-and-Micro-Enterprises-in-Light-of-the-Current-Crisis

Najera, T., & Collazzo, P. (2021). Determinants of the use of accounting systems in microenterprises: evidence from Chile. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 11(4). doi:10.1108/JAEE-07-2020-0173

Noggle, E., Foelster, J., & Johnson, T. (2020). A framework for understanding the financial health of MSME Entrepreneurs. *Center for Financial Inclusion*. Obtenido de <https://content.centerforfinancialinclusion.org/wp-content/uploads/sites/2/2020/08/MSME-Framework-08122020.pdf>

Nurmadi, R., & Novietta, L. (2020). Accounting Standards for micro, small and medium enterprises: Effective or not? *Templete Accounting and Business Journal*, 2(2), 63-69. Obtenido de <https://www.academia.edu/download/77058690/929.pdf>

load/77058690/929.pdf

Ogórek, M. (2023). Financial knowledge among micro-entrepreneurs. A case of Katowice City, Poland. *Revista Scientific Papers of Silesian University of Technology*, 187. Obtenido de <https://managementpapers.polsl.pl/wp-content/uploads/2024/01/187-Og%C3%B3rek.pdf>

Ortega, M., & Malo, Z. (september de 2020). Value Chain Profiles and Business Performance in Microenterprises in Southern Ecuador. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Mayra-Ortega-Vivanco/publication/344259864_IFKAD2020_PROCEEDINGS_eBOOK_Value_chain_profiles_and_business_performance_in_microenterprises_in_southern_Ecuador/links/5f8104c092851c14bc0798/IFKAD2020-PROCEEDINGS-eBOOK-Val

Ortiz Palacios, L. Á., (1999). Acción, Significado y Estructura en la Teoría de A. Giddens. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 6(20). <https://www.redalyc.org/comocitar.oo?id=10502002>

Palomeque, M. E., Crespo, P. E., & Tello, M. D. (2023). Implementación de herramientas financieras para fomentar el crecimiento y desarrollo de las microempresas de la Provincial El Oro. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR*, 6(12). Obtenido de <https://reicomunicar.org/index.php/reicomunicar/article/view/167/304>

Pardo, D. (2020). Economía informal y países en desarrollo: motor de crecimiento y fuente de abusos. *Tomorrow City*. November 26. <https://www.tomorrow.city/es/economia-informal-y-paises-en-desarrollo-motor-de-crecimiento-y-fuente-de-abusos/>

Pérez, R., Sánchez, A., García, G., Martínez, R., Ruiz, J., & Guzmán, M. d. (2023). The Premature Mortality of

Micro and Small Enterprises. *Zagreb International Review of Economics & Business*, 26(2), 49-75. doi:10.2478/zireb-2023-0014

Pierré, J., Mabesele, L., Benting, V., Cloete, J., Jacobs, C., Marais, J., . . . Spangenberg, M. (2021). The Theoretical Link Between Cash Flow Statement Usage and Decision Making In South African Small, Medium and Micro Enterprises. *International Journal of Business Research and Management*, 12(4), 191-204. Obtenido de <https://www.academia.edu/download/68455087/CMA.pdf>

Putnam, R. (1993) The prosperous community. Social capital and public life. *The American Prospect*, vol.4, nº13: 35-42.

Rachapaettayakom, P., Wiriyapinit, M., Cooharajanane, N., Tanthanongsakkun, S., & Charoenruk, N. (2020). The need for financial knowledge acquisition tools and technology by small business entrepreneurs. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9(25). doi:<https://doi.org/10.1186/s13731-020-00136-2>

Reis, M. C., Ribeiro, L., Costa, T., & Miranda, Y. (2020). IFRS 9 - Financial instruments: fatores determinantes da influencia das comment letters em relacao a minuta de pronunciamiento (ED/2013/3) do IASB. *Revista Contemporanea de Contabilidade*, 17(43), 19-33. doi:<https://doi.org/10.5007/2175-8069.2020v17n43p19>

Saptono, P. B., & Khozen, I. (april de 2021). Tax implications on financial instruments resulting from IFRS 9 Adoption In Indonesia. *Jurnal Reviu Akuntansi dan Keuangan*, 11(3), 629-649. Obtenido de <https://ejournal.umm.ac.id/index.php/jrak/article/view/16157/10407>

Sooriyakumaran, L., Thrikawala, S. S., & Pathirawasam, C. (january de 2022). A Study Between the Association of Financial Management Practices and Performance of Small and Medium Enterprises (SMEs) Background:

A Working Paper. *International Journal of Research and Innovation in Social Science (IJRISS)*, VI(I). Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Logeswary-Sooriyakumaran-2/publication/358808011_IJRISS_Volume_VI_Issue_I/links/6216cb754ef2165938ef112c/IJRISS-Volume-VI-Issue-I.pdf

Ssekakubo, J., Nkurunziza, G., Muwanga, R., & Tumwine, S. (2022). Financial Literacy and Financial Performance of Micro Enterprises in Developing Economies: The Mediating Role of Credit Access. *Revista ORSEA Journal*, 12(1). Obtenido de <https://orseajournal.udsm.ac.tz/index.php/orsea/article/view/147/130>

Supatmin, Paeno, & Sutrisno. (2022). The role of analysis financial report management in increasing MS-MEs incomes. *Jurnal Ekonomi*, 11(3). Obtenido de <https://ejournal.seaninsstitute.or.id/index.php/Ekonomi/article/view/1027/825>

Susiani, R., Sugianto, P., Ilyas, S., & Syafdinal. (2021). Implementation Of Financial Report Preparation For Small And Medium Micro Enterprises (Msmes). *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(8), 1563-1566. Obtenido de <https://www.turcomat.org/index.php/turkbilmat/article/view/3205/2758>

Urteaga, E., (2013). La teoría del capital social de Robert Putnam: Originalidad y carencias. *Reflexión Política*, 15(29), 44-60.

Vizcaíno, P. I., Cedeño, R. J., & Maldonado, I. A. (julio-agosto de 2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4). doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7658

Yunus, M., Daisace, F., Menasce, D., Faivre-Tavignot, B. (2015). Reaching the rich world's poorest consumers. *Harvard business review*, Vol. 93, Nº 3, 2015. <https://hbr.org/2015/03/reaching-the-rich-worlds-poorest-consumers>

Yusuf, A. A. (2022). Preparation of Financial Statements. OnBprXyz-BasedOnSak –Etap. *Formosa Journal of Science and Technology*, 1(1), 11-20. Obtenido de <https://journal.formosapublisher.org/index.php/fjst/article/view/641/483>

Zambrano, F. J., Sánchez, M. E., & Correa, S. R. (2021). Profitability, indebtedness and liquidity analysis of microenterprises in Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía Reptos*, 11(22). Obtenido de http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?pid=S1390-86182021000200235&script=sci_abstract&lng=en