



Modelos de Gestión para la Generación de Emprendimientos en el Área Mecánica y de Tics con Impacto Económico Social en la ciudad de Riobamba

Management models for the generation of enterprises in the mechanical and technology area with social economic impact

Modelos de Gestão para a Geração de Empreendedorismo na Área Mecânica e de TIC com Impacto Socioeconômico na cidade de Riobamba

María Gabriela Tobar-Ruiz ^I

maría.tobar@esPOCH.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-3796-0545>

Marcelo Eduardo Sánchez-Salazar ^{II}

marcelo.sanchez@esPOCH.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-9859-098X>

Linda Noralma Aguilar-Moncayo ^{III}

amnlinda@hotmail.es

<https://orcid.org/0000-0001-7644-1804>

Correspondencia: maría.tobar@esPOCH.edu.ec

Ciencias Económicas y Empresariales
Artículo de Investigación

***Recibido:** 6 de noviembre de 2021 ***Aceptado:** 18 de diciembre de 2021 * **Publicado:** 14 de enero de 2022

- I. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Mecánica, Riobamba, Ecuador.
- II. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Sede Morona Santiago. Macas, Ecuador.
- III. Investigador Independiente Externo, Morona Santiago, Ecuador

Resumen

El emprendimiento ha tenido un nivel de crecimiento importante a nivel mundial como un eje clave para el desarrollo económico y la competitividad. En nuestro país no ha sido ajeno a esta realidad y le ha apostado a la consolidación de un sistema de innovación y generación de ideas nuevas de negocio que cimiente los procesos emprendedores. Los emprendimientos desaparecen en el corto plazo, generando una debilidad estructural en el engranaje productivo y empresarial del Ecuador. Por lo tanto, los objetivos de esta investigación son generar un modelo híbrido para la creación de emprendimientos en las áreas de Mecánica y de Tecnologías, sirviendo de guía en la aplicación de los procesos y cálculos establecidos por autores en la planeación, organización y puesta en marcha de una idea de negocio, así como, analizar los factores relevantes en la sostenibilidad de los emprendimientos. Se efectuó un análisis teórico y estadístico con métodos no paramétricos descritos en bibliografía establecida por autores. Los resultados muestran que el proceso de creación, plan de negocios, oferta de productos, forma jurídica, endeudamiento, reinversión, ubicación y sector económico, son determinantes en la permanencia en el tiempo de un emprendimiento. Se concluye que existen deficiencias en el sistema de emprendimiento y los factores determinantes varían de acuerdo al contexto y a la actividad económica a efectuar.

Palabras claves: Emprendimientos; Economía Social; sostenibilidad; supervivencia

Abstract

Entrepreneurship has had a significant level of growth worldwide as a key axis for economic development and competitiveness. In our country, it has not been oblivious to this reality and has bet on the consolidation of a system of innovation and generation of new business ideas that cement entrepreneurial processes. The enterprises disappear in the short term, generating a structural weakness in the productive and business gear of Ecuador. Therefore, the objectives of this research are to generate a hybrid model for the creation of ventures in the areas of Mechanics and Technologies, serving as a guide in the application of the processes and calculations established by authors in the planning, organization and commissioning. development of a business idea, as well as analyzing the relevant factors in the sustainability of the undertakings. A theoretical and statistical analysis was carried out with non-parametric methods described in the bibliography established by authors. The results show that the creation process, business plan, product offering, legal form, indebtedness, reinvestment, location and economic sector, are determining factors in

the permanence of an enterprise over time. It is concluded that there are deficiencies in the entrepreneurship system and the determining factors vary according to the context and the economic activity to be carried out.

Key words: Entrepreneurship; Social Economy; sustainability; survival

Resumo

O empreendedorismo tem tido um nível de crescimento significativo em todo o mundo como um eixo fundamental para o desenvolvimento econômico e a competitividade. No nosso país, não tem estado alheia a esta realidade e tem apostado na consolidação de um sistema de inovação e geração de novas ideias de negócio que cimentam os processos empresariais. As empresas desaparecem no curto prazo, gerando uma debilidade estrutural na engrenagem produtiva e empresarial do Equador. Portanto, os objetivos desta pesquisa são gerar um modelo híbrido para a criação de empreendimentos nas áreas de Mecânica e Tecnologias, servindo de guia na aplicação dos processos e cálculos estabelecidos pelos autores no planejamento, organização e comissionamento de uma ideia de negócio, bem como analisar os fatores relevantes na sustentabilidade dos empreendimentos. Foi realizada uma análise teórica e estatística com métodos não paramétricos descritos na bibliografia estabelecida pelos autores. Os resultados mostram que o processo de criação, plano de negócios, oferta de produtos, forma jurídica, endividamento, reinvestimento, localização e setor econômico, são fatores determinantes na permanência de um empreendimento ao longo do tempo. Conclui-se que existem deficiências no sistema de empreendedorismo e os fatores determinantes variam de acordo com o contexto e a atividade econômica a ser desenvolvida.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Economia social; sustentabilidade; sobrevivencia

Introduccion

El desarrollo económico de la sociedad se sustenta en las formas de organización productivas económicas, ideas nuevas de negocio y emprendimientos con capital propio, convirtiéndose el emprendimiento en el principal camino de generar ingresos para sustento familiar y satisfacción de necesidades primarias.

En la actualidad la situación económica nacional e internacional ha hecho que muchas personas busquen una opción de emprender y así encontrar un sustento económico, sin embargo, las cifras

de los emprendimientos no son tan buenas porque solo dos emprendimientos de 10 llegan a tener éxito, estos fracasan antes de cumplir 5 años de empresa y el 90% de la Pymes no cumplen más de 10 años posterior a su formación. (Feher & Culebro, 2016).

En el Ecuador los emprendimientos no tienen mucha solidez por la falta de apoyo de entidades y el poco conocimiento técnico que las personas realizan antes de la apertura de cualquier negocio, la falta de visión y oportunidades ha hecho que muchas personas prefieran crear negocios ya existentes y sin innovación por el miedo al riesgo.

Se consideró la viabilidad de generar proyectos que tengan un estudio previo y con perpetuidad de éxito, con precios económicos y calidad de servicio. La información resultante servirá como fuente concreta para analizar la factibilidad en la estructuración y así poner en marcha un emprendimiento de desarrollo económico social y sostenible.

Las opciones de generar ideas de negocios, principalmente se presentan en forma de grupos de producción, asociaciones, cooperativas y empresas de autogestión y combinan sus actividades económicas, valorando el sentido de la comunidad de trabajo y el compromiso con la colectividad social.

Metodología

Esta investigación es de carácter cuantitativa, el proceso se basó en recopilar, procesar y analizar datos de diversos elementos que se puedan contar, cuantificar y medir a partir de la muestra y población en estudio. Sus resultados exponen solo clasificaciones de datos y descripciones de la realidad para probar la inferencia causal que explica por qué las cosas suceden o no de una forma determinada.

En el proceso de investigación científica se utilizó el método deductivo – inductivo, empleado en el análisis de las encuestas efectuadas a grupos de emprendedores formales con registro en la base del Sistema de Rentas Internas, permitiendo obtener conclusiones importantes para la investigación, pues parte de lo particular a lo general, además permitió confrontar las actividades y se preparó las bases que sustentan la implementación de modelos en el procesos de generación de nuevas ideas de negocio.

Las técnicas de investigación que se manejaron para recoger información son: encuestas, reuniones con los emprendedores y observación.

La encuesta se aplicó a los emprendedores registrados en la base del SRI con domicilio de su actividad económica en la ciudad de Riobamba, información que fue tabulada, analizada y graficada.

Fase de Análisis de Resultados

Los resultados fueron tabulados mediante los formularios de Google, Excel mostrándose a continuación

Resultados

PREGUNTA 1 ¿Posee usted alguna dificultad para comercializar su producto?

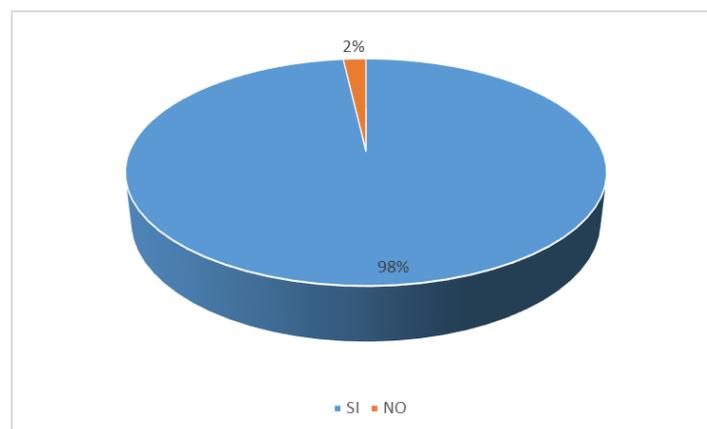
Tabla 1: Dificultad para la comercialización

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	54	98%
NO	1	2%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta Emprendedores – Base SRI

Elaborado por: Los autores

Gráfico 1: Dificultad para la comercialización



Fuente: Tabla 1

Elaborado por: Los autores

Análisis e interpretación

El 98% de los encuestados manifiestan que sí tienen dificultades al momento de comercializar sus productos, mientras que el 2% niega tener algún tipo de dificultad.

En base a los datos obtenidos es necesario determinar las causas que impiden la correcta comercialización de los productos en el mercado local, a fin de buscar soluciones para erradicar este problema.

PREGUNTA 2: ¿Cuál de los siguientes aspectos representa una dificultad para la comercialización de su producto?

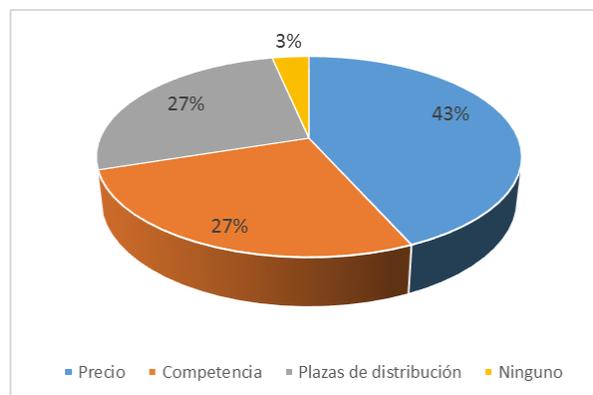
Tabla 2: Aspectos que dificultan la comercialización

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	13	43%
Competencia	8	27%
Plazas de distribución	8	27%
Ninguno	1	3%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta Emprendedores – Base SRI

Elaborado por: Los autores

Gráfico 2: Aspectos que dificultan la comercialización



Fuente: Tabla 2

Elaborado por: Los autores

Análisis e interpretación

El 43% de los emprendedores manifiesta que el precio constituye el principal aspecto que dificulta la comercialización de su producto, el 27% sostiene que es la competencia, el 27 opina que es la plaza de distribución, y el 3% manifiesta que ninguno de estos aspectos tiene que ver con la dificultad que existe al comercializar su producto. Es necesario realizar el respectivo análisis de estos aspectos que impiden la correcta comercialización del producto, impidiendo a los emprendedores a realizar el proceso de venta de la manera adecuada, por lo cual es necesario buscar soluciones que permitan hacer frente a estos aspectos.

PREGUNTA 3.- ¿Le gustaría ser parte de una nueva idea de negocio sustentable, solidario y social?

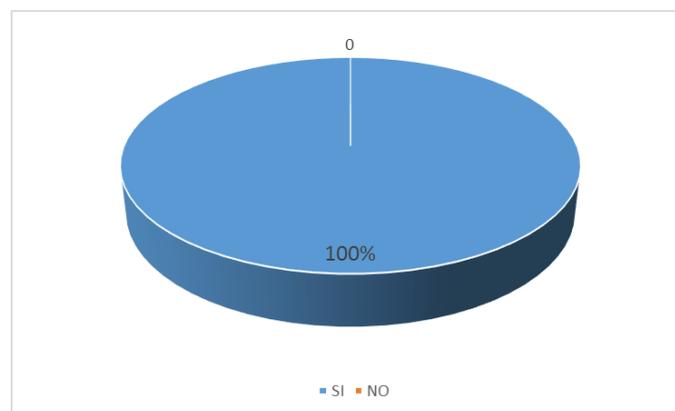
Tabla 3: Nueva idea de negocio

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	55	100%
NO	0	0%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta Emprendedores – Base SRI

Elaborado por: Los autores

Gráfico 3: Nueva idea de negocio



Fuente: Tabla 3

Elaborado por: Los autores

Análisis e interpretación

El 100% de los emprendedores, están de acuerdo en formar parte de una idea de negocio sustentable, solidario y social.

El formar parte de un nuevo negocio, es una manera de emprendimiento, lo que permitirá la generación de recursos, la creación de nuevas fuentes de trabajo e incrementar y fortalecer la economía local, beneficiando así a los pobladores de este sector.

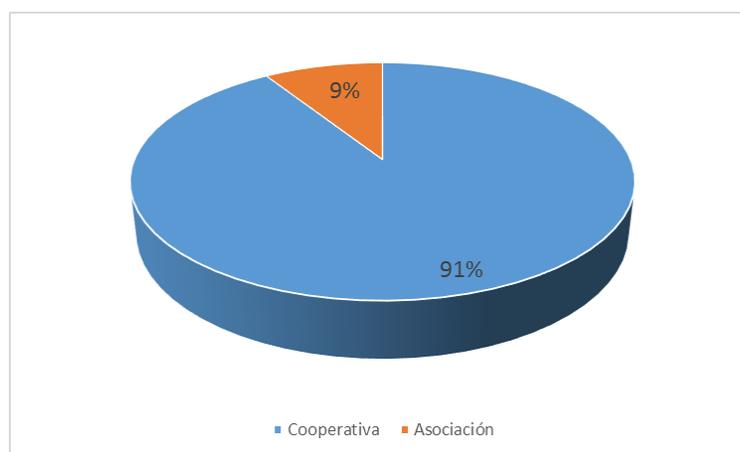
PREGUNTA 4.- ¿De las Unidades Económicas Populares de acuerdo a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, de cuál le gustaría generar emprendimientos?

Tabla 4: Unidades Económicas Populares

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cooperativa	50	91%
Asociación	5	9%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta Emprendedores – Base SRI
Elaborado por: Los autores

Gráfico 4: Unidades Económicas Populares



Fuente: Tabla 4
Elaborado por: Los autores

Análisis e interpretación

El 91% de los emprendedores encuestados manifiestan que les gustaría formar parte de una Cooperativa mientras que al 9% prefiere formar parte de una asociación.

En la actualidad, el organizarse e iniciar con nuevos proyectos es lo que beneficia a los habitantes de un sector, ya que de una u otra manera se apoyan entre sí, con el objetivo de que la asociación o cooperativa cumpla con las expectativas de los socios.

PREGUNTA 5.- ¿Conoce usted sobre los principios de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria?

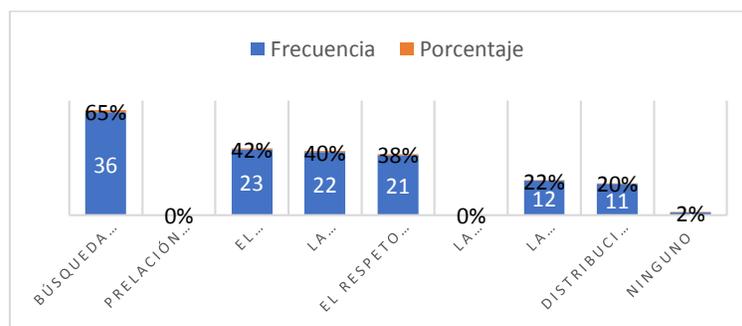
Tabla 5: Principios de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

PRINCIPIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Búsqueda del buen vivir y bien común	36	65%
Prelación del trabajo sobre el capital	0	0%
El comercio justo y consumo ético y responsable	23	42%
La equidad de género	22	40%
El respeto a la identidad cultural	21	38%
La autogestión	0	0%
La responsabilidad social y ambiental	12	22%
Distribución equitativa	11	20%
Ninguno	1	2%
TOTAL	126	229%

Fuente: Encuesta Emprendedores – Base SRI

Elaborado por: Los autores

Gráfico 5: Principios de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria



Fuente: Tabla 5

Elaborado por: Los autores

Análisis e interpretación

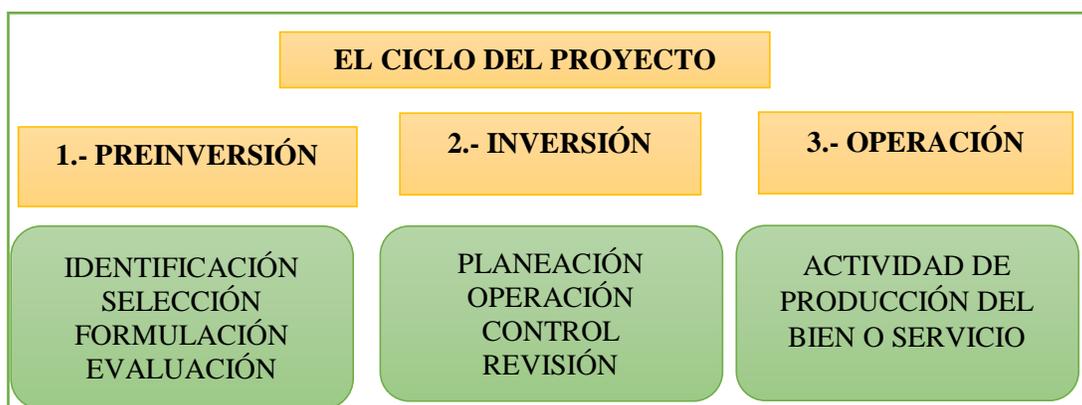
Del 100% de los emprendedores encuestados, 36 personas representando el 65% conocen sobre el principio de búsqueda del buen vivir y bien común, ninguna persona conoce sobre la prelación del trabajo sobre el capital, 23 personas con un 42% tienen conocimiento sobre el comercio justo y consumo ético y responsable, 22 personas con un 40% conocen sobre la equidad de género, 21 personas con el 38% conocen sobre el respeto a la identidad cultural, ninguna persona ha escuchado hablar sobre la autogestión, 12 personas con el 22% conocen sobre el séptimo principio, 11 personas con el 20% conocen sobre el octavo principio y por último 1 persona con el 2% no manifestó que no conoce ninguno.

Los emprendedores tienen conocimientos sobre la Ley de Economía Popular y Solidaria así lo demuestran los datos obtenidos a partir de las encuestas realizadas, lo que conlleva a recalcar que este tipo de ley ha sido socializada con los moradores del sector.

Discusión

El proceso de generación de emprendimientos se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o la sociedad en general, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. (Sapag, 2013)

Gráfico 6: Ciclo de un Proyecto



Fuente: (Lara, 2011)

Elaborado por: Los autores

Para determinar el ciclo de un proyecto de inversión es necesario analizar los tres pasos importantes:

- **La pre-operación o pre-inversión:** Son los estudios necesarios para determinar la viabilidad del proyecto, tanto de mercado, técnicamente y financieramente.
- **La inversión:** Es la etapa de movilización de los recursos; humanos, financieros y técnicos para la puesta en marcha del proyecto.
- **La operación:** Es el desarrollo de las actividades y tareas encaminadas a la producción del bien o servicio para lo que fue desarrollado el proyecto. (Lara, 2011)

Dentro de los tipos de proyectos se debe especificar y determinar sus características para que en base a los estudios de factibilidad que permitan tener permanencia las ideas de negocio.

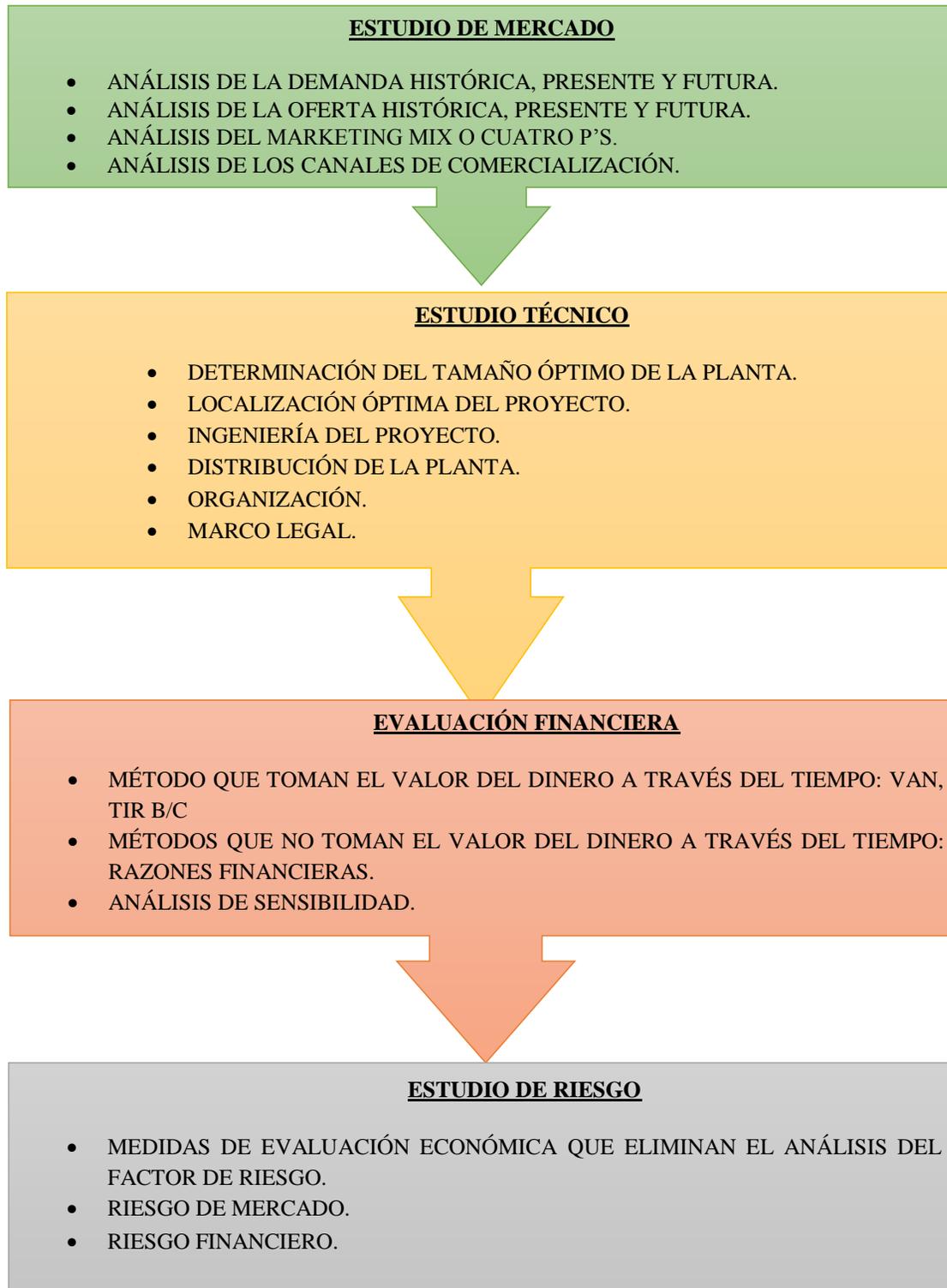
- **Proyectos de Inversión Privada.** - Son los que se realizan con iniciativa y capital privado y está orientado al logro de utilidad o beneficios económicos.
- **Proyectos de Inversión Social o Desarrollo Local.** - Son aquellos que tienen iniciativa gubernamental o de la Sociedad Civil y su capital puede ser privado como el caso de las ONG's o del Estado y/o países amigos. Sus beneficios se orientan al desarrollo o satisfacción de necesidades sociales o de grupos llamados "vulnerables". (Lara, 2011)

Se deben tomar en cuenta señalar y planear los Objetivos de un proyecto con visión de generar rentabilidad y crecimiento constante de las utilidades. Se recomienda tener en cuenta los siguientes, y a la vez generar estrategias de respuestas para alcanzarlos.

- Obtener utilidades económico - financiera.
- Aprovechar de manera óptima los recursos escasos.
- Desarrollar las condiciones socio- económicas de un sector o localidad.
- Introducir productos nuevos y competitivos.
- Satisfacer necesidades nuevas.
- Mejorar los bienes y servicios ya establecidos en el mercado. (Lara, 2011)

Todo proyecto de inversión privada tiene pasos que conforman el estudio de factibilidad, y es importante como herramienta gestión para la toma de decisiones y la elaboración de estrategias para el desarrollo exitoso del emprendimiento, se presenta a continuación:

Gráfico 7: Estudio de Factibilidad



Fuente: (Lara, 2011)

Elaborado por: Los autores

Estudio de Mercado

Es el estudio más decisivo cuando se desea realizar un proyecto. Para el óptimo desarrollo del mismo se tiene que analizar todos los componentes del mercado, esto implica realizar un análisis de la demanda, oferta y lo que se conoce como marketing mix (producto, precio, plaza y promoción) además de los canales de distribución. (Lara, 2011)

Estudio Técnico

“La viabilidad técnica busca determinar si es posible física o materialmente “hacer” un proyecto determinación que es realizada generalmente por los expertos propios en el área que se sitúa el proyecto”. (Sapag, 2013)

“Esta parte del estudio puede subdividirse a su vez en cuatro partes que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo”. (Baca, 2013)

- **Tamaño del proyecto**

El tamaño de un proyecto se puede definir como la capacidad de producción de un bien o servicio en un período de producción, en una jornada de trabajo normal o un tiempo determinado que puede ser un mes o un año. (Lara, 2011)

Tamaño óptimo. – Es el que permite alcanzar los objetivos establecidos en el diseño del proyecto y que además en la fase de operación demuestran también ser los adecuados. (Lara, 2011)

Estudio Administrativo

- **Organigrama estructural.** – Es un gráfico de la organización del proyecto y permite representar a la estructura organizativa de este. El organigrama señala la vinculación que existe entre los departamentos diseñados en el estudio de factibilidad del proyecto. No confundir con el organigrama funcional, que describe funciones además de las estructuras. (Lara, 2011)
- **Organigrama funcional.** – Implica diseñar las operaciones y funciones que debe realizar el proyecto, así como cada uno de los recursos humanos que van a conformar la organización del proyecto, que acciones van a ejecutar cada uno de estos y su forma de apoyo a las operaciones normales del mismo. (Lara, 2011)

- **Perfil de puesto.** – Son las características idóneas que debe tener cada miembro que conforme la organización del proyecto para que pueda cumplir con las funciones designadas de la mejor manera. (Lara, 2011).

Estudio Financiero

(Lara, 2011) Afirma:

- **Inversión del proyecto.** - Se denomina inversiones a todos los gastos que se efectúan por unidad de tiempo para poder adquirir los Factores de Producción (Mano de Obra, Materias Primas y Capital Productivo y otros), necesarios para poder implementar el proceso productivo del bien o servicio, el mismo que generará beneficios, en el período establecido como vida útil del proyecto.
- **Inversión en Activos Fijos.** - Son todo tipo de inversiones realizadas en bienes tangibles y duraderos para la operación y durante la vida útil del proyecto y se clasifican en las siguientes:
 - Inversiones fijas no depreciables
 - Inversiones fijas depreciables
- **Inversión en Activos Diferidos.** - Son todas aquellas inversiones que se vinculan con:
 - Compra de patentes y marcas
 - Estudio de mercado y factibilidad del proyecto
 - Estudio técnico y ambientales
 - Gastos de capacitación y entrenamiento del personal antes de la operación del proyecto
 - Estudios jurídicos
 - Otros
- **Depreciación y amortización.** - La depreciación se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos. La amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión. (Baca, 2013)
- **Capital de Trabajo.** - Son los costos de producción: fijos y variables (para los proyectos industriales o manufactureros), además de los gastos: administrativos, de ventas y financieros; necesarios para el desarrollo del proceso de producción del bien o servicio pero que se realizan antes de iniciar las operaciones normales del proyecto. (Baca, 2013)

- **Financiamiento**

(Lara, 2011) Afirma:

Formas de financiar un proyecto:

- Dinero propio
- Dinero prestado
- Dinero propio + dinero prestado
- Donación (en el caso de los proyectos sociales)

En caso de necesitar dinero prestado se recurre a una entidad financiera para solicitar un préstamo.
(Lara, 2011)

- **Costos.** - Son todos aquellos egresos de dinero que se deben realizar en un proyecto en el proceso de producción de un bien o servicio.

Costos Fijos y Costos Variables

Costos fijos. - Son aquellos costos que interviene en el proceso de producción de un bien o servicio y que no varían al cambiar las unidades producidas.

Costos variables. - Son aquellos costos que intervienen en el proceso de producción de un bien o servicio y que varían al cambiar las unidades producidas. (Lara, 2011)

Costos totales

Costos Totales = \sum Costos Directos + \sum Costos Indirectos

(Lara, 2011) Afirma:

Gastos. - Son todos los egresos que se realizan en un proyecto y que no pertenecen al proceso de producción, sino como elementos de apoyo al mismo, y también para la distribución y comercialización del producto.

Los tipos de gastos son:

Gastos de Administración. - Son todos los egresos que se realizan en la normal operación del proyecto y se refieren a todo lo que se identifique con los procesos de administración del proyecto.

Gastos de ventas. - Son todos los egresos que se destinan al proceso de vender los bienes o servicios producidos por las actividades propias del proyecto que se realizan en la normal operación del mismo.

Gastos Financieros. - Son todos aquellos egresos que se realizan en la normal operación del proyecto y se refieren principalmente al pago de intereses por la utilización de capital financiero ajeno a los inversionistas del proyecto, el mismo que es necesario para su funcionamiento. (Lara, 2011)

(Lara, 2011) Afirma:

- **Ingresos totales.** - Son las entradas de dinero que tiene el proyecto, principalmente por las actividades normales de sus operaciones y a veces por otras actividades.

Tipos de ingresos

Ingresos Operacionales. - Son los ingresos que se producen por las actividades normales del proyecto y se calcula con la siguiente fórmula.

$$I = P * Q$$

Dónde:

I = los ingresos del proyecto

P= el precio de los productos que se fabrican en el proyecto

Q= la cantidad de los productos creados en determinado tiempo.

Ingresos no Operacionales. - Son aquellos ingresos producidos por actividades no operacionales del proyecto. (Lara, 2011)

Flujos de Caja del proyecto. - Los flujos de caja de un proyecto son las entradas y salidas de efectivo que se ejecutan generalmente por las actividades normales del mismo.

Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias es un informe donde se detalla los resultados que se ha obtenido en un período determinado ya este sea utilidad o pérdida, aquí se especifica la cantidad de todos los flujos que entran y salen de la empresa.

Evaluación financiera

(Lara, 2011) Afirma:

Este tipo de evaluación mide el grado de rendimiento de la inversión a precios de mercado. Es la más común en todos los proyectos y muchas veces se confunde con la evaluación económica. La evaluación financiera se realiza específicamente en proyectos de inversión privada.

Métodos de Evaluación Financiera:

Valor Actual Neto (VAN).

Según (Aguilar, 2006), el valor actual neto de un proyecto de inversión se define como el valor actual de todos los flujos de caja generados por el proyecto de inversión menos el costo inicial necesario para la realización del mismo.

Es la suma algebraica de la inversión total con signo negativo más los flujos de caja de cada año, pero actualizados a una tasa referencial llamada la **TMAR** o tasa actualizada.

- Si el VAN es positivo el proyecto se acepta (existe ganancias)
- Si el VAN es cero se acepta o rechaza el proyecto (cubre las inversiones)
- Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto (existe pérdida)

Tasa Interna de Retorno (TIR).

Según (Aguiar, 2006), la tasa interna de rendimiento de un proyecto de inversión se define como aquel tipo de actualización o descuento que iguala el valor actual de los flujos netos de caja con el desembolso inicial, es decir, es la tasa de actualización o descuento que iguala a cero el valor actual neto.

Es la tasa que convierte al VAN en cero, esto significa que la totalidad de los flujos positivos actualizados son exactamente igual a la totalidad de los flujos negativos actualizados.

Lo que significa que es la tasa más alta que los inversionistas pueden pagar sin perder su dinero. Si remplazamos dicha tasa (TIR) en la fórmula del VAN, este nos dará como resultado cero.

- TIR mayor a Tasa de actualización se acepta el proyecto.
- TIR igual a la tasa de actualización se acepta o rechaza el proyecto.
- TIR menor a tasa de actualización se rechaza el proyecto.

Período de recuperación de capital. - es el tiempo en que se recupera el capital invertido en el proyecto.

Relación beneficio costo. - Es la relación entre todos los ingresos de efectivo actualizado del proyecto divididos para los egresos actualizados incluyendo la inversión. (Lara, 2011)

Conclusiones

Importancia de los emprendimientos

- Predomina el trabajo comunitario.
- El capital que se acumula es para todos los socios.
- La redistribución es al trabajo.
- La administración está en manos de los asociados.

Ventajas de generar emprendimientos

- Poder contar con equipos, maquinarias, materiales sin necesidad de adquirirlas directamente.
- Obtener excelentes precios por lo producido, mediante la comercialización constante
- Asegurar un mejor nivel de vida para las familias.
- Adquirir ayuda financiera para mejorar o incrementar su producción.
- Contar con asistencia técnica para una producción de calidad.
- Apoyarse mutuamente por el bienestar de los emprendimientos.

En Ecuador, y en especial en la ciudad de Riobamba los emprendimientos en el área de Mecánica y TIC`s son de gran importancia para todos los productores, ya que gracias a estas las personas se pueden desarrollar de una mejor manera con sus productos y la comercialización. Es por esta razón que es importante realizar capacitaciones a todas las personas que se dedican a producir y generar ideas de negocio.

Bibliografía

1. Aguiar, I. (2006). *Finanzas Corporativas en la Práctica*. Madrid: Delta Publicaciones.
2. Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf
3. Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill.
4. Bravo, M. (2011). *Contabilidad General*. (10ª. ed.). Quito: Escobar.
5. Brigham, E. & Houston, J. (2001). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Continental S.A.
6. Córdova, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
7. Díez de Castro, E. (2004). *Gestión de la Fuerza de Ventas*. Barcelona: Deusto.
8. El Emprendedor. (2012). *Registro Sanitario*. Obtenido de <http://www.elemprendedor.ec/obtener-registro-sanitario-ecuador/>
9. García , J. & Casanueva, C. (2011). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. Madrid: McGraw-Hill.

10. Servicio Ecuatoriano de Normalización. (2016). *Normativas de Calidad*. Obtenido de <http://www.normalizacion.gob.ec/los-sellos-de-calidad-inen-garantizan-calidad-en-los-productos/>
11. Izquierdo, C. (2005). *Cooperativismo una Alternativa de Desarrollo*. La Habana: Eumed.net.
12. Kohler, E. (2007). *Diccionario de Términos Económicos y Contables*. (5ª. ed.). Lima: Continental S.A.
13. Lara, B. (2011). *Como Elaborar Proyectos de Inversión Paso a Paso*. Quito: Oseas Espin.
14. Martínez, P. (2005). *Diccionario Prácticos de Términos Económicos Financieros*. Quito: Grafitex.
15. Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca. (2017). *Departamento de Pesca y Acuicultura*. Obtenido de http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_ecuador/es
16. Miño, W. (2013). *Historia del Cooperativismo en el Ecuador*. Quito: Editogran.
17. Morales, C. (2009). *Proyectos de inversión, evaluación y formulación*. México: McGraw-Hill.
18. Muñoz, C. (2011). *Cómo Elaborar y Asesorar una Investigación de Tesis*. México: Cámara Nacional de la Industria.
19. Parkin, M. (2008). *Economía*. (8ª. ed.). México: Prentice Hall.
20. Paschoal, J. (2002). *Introducción a la Economía*. (18ª. ed.). Oxford: Iberoamericana.
21. Sapag, N. (2013). *Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: McGraw-Hill.
22. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2011). *Estatutos para la constitución de una cooperativa de producción agrícola*. Quito: SEPS.
23. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/Ley%20Orga%CC%81nica%20de%20Economi%CC%81a%20Popular%20Solidaria.pdf/0836bc47-bf63-4aa0-b94479a84ca1>
24. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2015). *Normativa Jurídica de Ecuador*. Obtenido de <http://www.oficial.ec/decreto-679-reformese-reglamento-general-ley-orgánica-economía-popular-solidaria>

25. Vásquez , V. (1985). *Organización Aplicada*. Quito: Arboleda.
26. Zapata, P. (2011). *Contabilidad General*. (7ª. ed.). Colombia: McGraw-Hill.

©2022 por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).