

Gabith Miriam Quispe Fernandez

gquispe@unach.edu.ec

Universidad Nacional de Chimborazo

(Riobamba - Ecuador)

ORCID: 0000-0002-7485-3669

Evelyn Nicole Guacho Pucuna

evelyn.guacho@unach.edu.ec

Universidad Nacional de Chimborazo

(Riobamba - Ecuador)

ORCID: 0009-0003-0638-6426

Dante Ayaviri Nina

dayaviri@unach.edu.ec

Universidad Nacional de Chimborazo

(Riobamba - Ecuador)

ORCID: 0000-0002-3078-1771

Jorge Fernando Cruz Parra

fercruz2@unach.edu.ec

Universidad Nacional de Chimborazo

(Riobamba - Ecuador)

ORCID: 0009-0006-0143-8241

UNA APROXIMACIÓN A LA VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA EL ÉXITO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA

AN APPROACH TO THE ECONOMIC AND FINANCIAL VIABILITY FOR THE SUCCESS OF VENTURES IN THE CITY OF RIOBAMBA

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.16.03>

Recibido: 21/07/2025

Aceptado: 31/12/2025

Resumen

Los emprendimientos son un factor de desarrollo que permite la transformación de las localidades a partir de una idea innovadora. El objetivo fue determinar el éxito de los emprendimientos en función de la sostenibilidad y de la viabilidad económica y financiera en la ciudad de Riobamba. Se utilizó el método deductivo, con enfoque mixto, nivel correlacional y diseño no experimental. La población de estudio fue de 64 emprendimientos y para la recolección de información se utilizó como instrumento el cuestionario. Los resultados muestran que la rentabilidad, el tiempo y el crecimiento son factores del éxito empresarial, evidenciando que la viabilidad económica y financiera permiten conocer el grado de sostenibilidad de los emprendimientos. Se concluye que la viabilidad económica y financiera es un factor relevante para el éxito de los emprendimientos en la ciudad de Riobamba.

Palabras clave: Viabilidad económica, viabilidad financiera, emprendimiento, éxito empresarial.

Abstract

Entrepreneurship is a development factor that enables the transformation of localities through innovative ideas. The objective was to determine the success of entrepreneurship ventures based on sustainability and economic and financial viability in the city of Riobamba. The study used a deductive method, a mixed approach, a correlational level, and a non-experimental design. The study population consisted of 64 entrepreneurship, and a questionnaire was used as a data collection instrument. The results show that profitability, time, and growth are factors of business success, demonstrating that economic and financial viability allows us to determine the degree of sustainability of entrepreneurship. It is concluded that economic and financial viability is a relevant factor for the success of entrepreneurship in the city of Riobamba.

Keywords: Economic viability, financial viability, entrepreneurship, business success.

UNA APROXIMACIÓN A LA VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA EL ÉXITO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA

AN APPROACH TO THE ECONOMIC AND FINANCIAL VIABILITY FOR THE SUCCESS OF VENTURES IN THE CITY OF RIOBAMBA

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.16.03>

Introducción

En la actualidad, la crisis económica a nivel mundial se ha intensificado tras la pandemia por COVID-19 en un 4,4% según el FMI en el año 2020 (Jones *et al.*, 2021), además, la guerra entre Rusia-Ucrania ha debilitado aún más la economía mundial debido a que se desestabiliza la economía y los precios de los productos de primera necesidad y combustibles, lo que contribuye al aumento de la inflación y al deterioro de las economías a nivel mundial (Banco Mundial, 2022); debido a esto, muchas entidades o empresas se han visto en la necesidad de realizar un recorte de personal e incluso han llegado al punto de quiebra. Como consecuencia de ello, muchas de las personas que han perdido sus empleos han optado por iniciar sus propios emprendimientos, con el objetivo de obtener una estabilidad económica y satisfacer las necesidades del mercado.

Según encuestas realizadas a nivel mundial por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el año 2023 existen cerca de 582 millones de emprendimientos de los cuales el 20% aproximadamente han fracasado durante el primer año de haber iniciado. Cuando se empieza un emprendimiento, se enfrenta a un sinnúmero de barreras como: el mercado cambiante, la competencia desleal y las regulaciones excesivas, es decir, que el emprendimiento para que tenga éxito debe realizar un estudio que minimice los riesgos que se puedan presentar.

Ecuador es uno de los países de Latinoamérica en donde la creación de emprendimientos han ido en aumento, Jaramillo (2022) indica que “entre enero y agosto del 2022 se crearon 13.179 nuevos emprendimientos en Ecuador, un 23% más que en el 2021, además nos dice que para el presente año Ecuador estaría constituyendo cerca de 22.000 nuevos emprendimientos” (párr. 1), cabe resaltar que muchos de estos emprendimientos son en su mayoría actividades de comercio, la venta de productos y oferta de servicios, como son la venta de alimentos, artesanías, accesorios, vestimenta, servicios de limpieza, mantenimiento, estéticas, entre otros. Muchos de los emprendimientos han fracasado por distintos factores como lo menciona (Marchan, 2009; como se cita en Lozada *et al.*, 2020) “los errores más comunes que cometen los emprendimientos son que no cuentan con un plan de negocios, falta de ejecución de estrategias, ignoran la importancia de la tecnología y no miden los gastos que conlleva” (p. 212).

Asimismo, Lozada *et al.* (2020) identifican las principales causas del fracaso empresarial dentro de la Ciudad de Machala, así también mencionan que dentro de los factores determinantes que generan el fracaso de los emprendimientos, están los problemas inesperados sean estos de tipo legal, económicos, ambientales, entre otros, como la escasa ayuda para su financiamiento, el alto nivel de competencia es un factor importante.

Por otro lado, en la ciudad de Riobamba el Consejo Provincial dentro de la Dirección de Fomento Productivo bajo la Coordinación de Gestión Empresarial, emprendimientos y comercialización

tienen a cargo 64 emprendimientos dentro de las distintas áreas, como son artesanal, comercial, gastronómica, productiva y de servicio, los mismos que en un inicio se manejaban de manera orgánica, sin realizar ningún tipo de estudio que les permita conocer si llegarían o no a tener éxito dentro de un periodo determinado, por esta razón pocos son los emprendimientos que logran transformarse en pequeñas y medianas empresas; uno de los problemas a los que se enfrentan los emprendimientos es la gestión inadecuada e ineficiente de los recursos, muchos de estos emprendimientos inician con un capital prestado por terceras personas o entidades financieras para lo cual deberían tener una planificación económica y financiera que les permita conocer los costos incurridos dentro del desarrollo de la idea, de este modo poder tener claro las actividades principales del emprendimiento y los ingresos que este va a recibir.

Existen emprendimientos que no han podido mantenerse, dado que, no han realizado técnicamente un estudio de la viabilidad económica y financiera, pues de esta manera el emprendedor conoce sus ingresos, costos y gastos, la inversión inicial para ejecutar y desarrollar la idea de negocio, además, conocer la proyección de sus costos y ventas, flujos de efectivo, determinación del VAN, TIR relación beneficio costo y periodo de recuperación de la inversión y su rentabilidad. Por otro lado, los emprendedores no analizan el mercado, es decir, no determinan las necesidades que pueden existir, la oferta y demanda de este, la competencia, los costos de producción, los socios estratégicos, canales de distribución, relación con los clientes y sobre todo la propuesta de valor del producto o servicio que se va a ofrecer, esto les impide establecer precios que les permita obtener rentabilidad y solvencia.

Por lo tanto, la presente investigación partió con la siguiente pregunta ¿La viabilidad económica y financiera incide en el éxito de los emprendimientos en la ciudad de Riobamba? y como objetivo determinar si el factor de sostenibilidad medida por la viabilidad económica y financiera influye en el éxito de los emprendimientos a partir de la sostenibilidad en la ciudad de Riobamba. Y como hipótesis de trabajo se planteó H1 = La viabilidad económica y financiera influye significativamente en el éxito de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba. La formulación de la hipótesis responde a la teoría del emprendimiento, viabilidad y éxito empresarial.

El recorrido bibliográfico muestra estudios, como la de: Ovando & Valencia (2021) quienes analizan cuáles son los factores de éxito y fracaso que favorecen el desarrollo de emprendimientos productivos del sector lecheros a cargo de mujeres, en donde obtuvieron como resultado que la ubicación del emprendimiento y la responsabilidad económica son factores de fracaso para los emprendimientos; así también, Lozada *et al.* (2020) identifican las principales causas del fracaso empresarial dentro de la Ciudad de Machala; Sánchez *et al.* (2021) analizaron los factores conductuales y gerenciales determinantes del emprendimiento exitoso desde un enfoque de género, en donde se determinó que el éxito de los emprendimientos depende del enfoque más

que del género del emprendedor; Vargas & Uttermann (2020) identificaron los factores que inciden en la creación de un emprendimiento, en donde se menciona que el contexto nacional y regional impacta en el desarrollo de los emprendimientos o negocios. (Rojas & Chávez, 2024) determinan el éxito de los emprendimientos universitarios y comprender las barreras que algunos estudiantes enfrentan al tratar de establecer empresas; de la misma manera se identificaron los factores claves de éxito de emprendimientos ganadores del programa Alianza para la Innovación de la ciudad de Palmira, en donde la mayoría de los emprendimientos son liderados por mujeres, estos emprendimientos se encuentran entre 5 a 40 años dentro del mercado (González *et al.* 2021).

Dentro los factores de éxito empresarial Santos *et al.* (2024) analizan como valoran los emprendedores mexicanos la innovación como factor de éxito para el desarrollo de procesos o productos novedosos y competitivos, además establecen que el emprendimiento y la innovación son variables que se relacionan e impulsan el desarrollo sostenible de los emprendimientos generando un valor sobre ellos; Franco *et al.* (2014) determinaron la viabilidad económica y financiera para una microempresa, en donde desarrollaron la aplicación de un ejercicio, por medio del cual se analiza si este proyecto es viable desde el punto comercial, técnico, financiero y económico, de la misma manera y como afecta al éxito empresarial; Ortiz *et al.* (2024) evaluaron la viabilidad económica de la producción comercial de palma africana, además, se formuló y evaluó una propuesta de inversión según la metodología de proyectos de inversión, la cual implica el desarrollo de un ejercicio de aplicación mismo que indica que el proyecto tiene éxito en las distintas variables analizadas.

Feijó *et al.* (2024) quienes analizan los factores clave que influyen en el desarrollo económico y social de las pequeñas empresas comerciales lideradas por mujeres, este estudio tiene un enfoque metodológico mixto, en donde se combinaron análisis cuantitativos y cualitativos. De esta forma, se puede identificar que no existen estudios sobre el éxito empresarial que incorporen factores del análisis de viabilidad económica y financiera que permite la sostenibilidad de las empresas, por lo que se considera de suma importancia el presente estudio.

Por otro lado, desde lo teórico, se puede identificar que la viabilidad, el emprendimiento y el éxito o fracaso empresarial se abordan de manera conjunta en el ámbito económico, social y territorial, es decir se estudian estos aspectos considerando como elemento importante la rentabilidad financiera a corto plazo, y proponiendo estudios que integren la sostenibilidad, la resiliencia y la creación de valor. De esta forma, la viabilidad económica es discutida desde su condición dinámica y no estática, por ejemplo (Drucker; 1985) y (Bocken *et al.*, 2014) mencionan que las empresas son viables cuando logran adaptarse a los cambios del entorno, mantener los flujos financieros de manera sostenida y responde a las demandas sociales y ambientales, además de la generación financiera, en resumen, se puede identificar la viabilidad

económico y social, donde la viabilidad económica dependerá de la capacidad para generar ingresos, reducir costos, inversión en función a la implementación de estrategias a largo plazo y además que se encuentra vinculada con factores sociales y ambientales.

Con relación al emprendimiento, se puede identificar al menos dos tipos de enfoques en la que se dan los emprendimientos, como son: el emprendimiento por necesidad (explicada por la falta de ingresos o empleo) y el emprendimiento por oportunidad(explicada por la oportunidad de mercado, la innovación o tecnología y el crecimiento empresarial) (GEM-Global Entrepreneurship Monitor, 2023). Estas teorías relacionadas a los emprendimientos por necesidad y oportunidad condicionan el acceso a recursos, a la capacidad de innovación y a la probabilidad de éxito empresarial.

Y con relación al éxito empresarial, se puede identificar distintos enfoques, como aquella relacionada a los indicadores financieros, la incorporación de modelos que miden el éxito, como es el modelo Balanced Scorecard (evalúa el desempeño organizacional (Kaplan & Norton, 1996) y el éxito empresarial en función del crecimiento y la sostenibilidad organizacional (Elkington, 1998), de esta forma el éxito empresarial se relaciona con la eficiencia operativa, la generación de empleo, el posicionamiento competitivo y la responsabilidad social. Así, de esta forma la tabla 1 muestra las principales características y limitaciones de los enfoques de las tres variables:

Tabla 1. Principales características de los enfoques de viabilidad, emprendimiento y éxito empresarial

Autor	Enfoque	Concepto	Características	Limitaciones
(GEM, 2023)	Emprendimiento por necesidad	Autoempleo por subsistencia	Baja inversión, informalidad	Alta vulnerabilidad, baja sostenibilidad
(GEM, 2023; Schumpeter, 1934)	Emprendimiento por oportunidad	Creación de valor e innovación	Identificación de oportunidades, crecimiento	Requiere capital y capacidades
(Drucker, 1985)	Viabilidad económica tradicional	Rentabilidad financiera	Análisis de costos e ingresos	Enfoque de corto plazo
(Bocken <i>et al.</i> , 2014)	Viabilidad económica ampliada	Adaptabilidad y resiliencia	Flexibilidad, gestión del riesgo	Mayor complejidad de medición
(Bocken <i>et al.</i> , 2014)	Éxito empresarial financiero	Resultados económicos	Ventas, utilidades, ROI	Ignora impacto social
(Kaplan, Norton, 1996; Shepherd & Wiklund, 2009)	Éxito empresarial integral	Valor económico y social	Sostenibilidad, reputación	Dificultad para estandarizar
	Sostenibilidad financiera	Equilibrio económico a largo plazo	Flujo de caja, inversión responsable	Dependiente del contexto externo

Fuente: elaboración propia.

En la tabla se puede identificar claramente que las tres variables son procesos interdependientes, y eso se observa cuando los emprendimientos por necesidad presentan desafíos para lograr la sostenibilidad financiera y por ende el éxito empresarial, y en el caso de los emprendimientos

por oportunidad se observa que los indicadores de desempeño son mejores explicadas por el acceso a recursos, gestión y el entorno y finalmente.

Métodos

Se utilizó el método deductivo, con enfoque mixto, nivel correlacional y diseño no experimental. La población de estudio fue de 64 emprendimientos distribuidos por actividad económica de acuerdo con la clasificación del Consejo Provincial de Chimborazo (tabla 2).

Tabla 2. Población de estudio

Sector del emprendimiento	Nº de emprendimientos	%
Artesanal	28	43.75%
Comercial	6	9.37%
Gastronómico	7	10.94%
Productor	20	31.25%
De servicio	3	4.69%
Total	64	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos de emprendimientos registrados en el Consejo Provincial de Chimborazo, 2024.

Para la recolección de información se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario, donde se formularon preguntas abiertas, cerradas y de escala, asimismo, la aplicación del cuestionario se realizó de manera probabilística en los diferentes segmentos/ sectores y se recogió en el lugar de trabajo de cada emprendimiento, considerando el muestreo probabilístico por conglomerados. El cuestionario reporta un coeficiente Alfa de Cronbach de 0,793% de grado de confiabilidad. Previamente se había aplicado una prueba piloto a 15 emprendedores. Por otro lado, para el análisis se aplicó el análisis descriptivo y multivariante, identificando el grado de relación y el grado de dependencia.

Resultados

Caracterización de los emprendedores de la ciudad de Riobamba

Los resultados muestran que el 73% de los emprendedores pertenecen al género femenino y el 27% al género masculino, el 10.90% de los emprendedores tienen entre 18 a 24 años de edad, el 20.30% tiene de 25 a 34 años, el 35.90% son adultos de 35 a 44 años de edad, el 28.10% cuentan con 45 a 54 años, sin embargo, el 4.70% son personas adultas mayores de más de 55 años, es decir, que los emprendedores tienen una edad que ronda los 35 a 44 años, pero también existen adultos mayores que prefieren seguir con sus emprendimientos.

La mayor parte de los emprendedores son casados, por lo tanto, se puede manifestar que los emprendimientos nacen por búsqueda del sustento familiar. El nivel de educación refleja que el 46,90% de la población de estudio tienen una preparación educativa hasta la secundaria, solo

el 32,80% tiene una preparación superior, el 17,20% tiene hasta la primaria, mientras que el 3,10% indican otra preparación educativa como pueden ser tecnologías. A pesar de que un gran porcentaje de la población tiene una preparación académica, buscan la manera de emprender debido a la escasa apertura de puertas de trabajo, razón por la cual se ven en la necesidad de emprender nuevos emprendimientos y/o negocios para tener un sustento económico para sus familias y si mismos.

Los emprendedores muestran una educación tributaria muy escasa, pues el 51.60% no se encuentran registrados en el Servicio de Rentas Internas (SRI), y el 48.40% cuentan con RUC. El 43.75% de los emprendimientos pertenecen al sector artesanal, el 31.26% son emprendimientos productores, el 10.94% se dedican a actividades gastronómicas, el 9.37% tiene emprendimientos comerciales y el 4.68% son emprendimientos que ofrecen distintos tipos de servicios. Por otro lado, a pesar de existir un gran porcentaje de personas con educación académica, el 65.60% no tiene una formación directa en contabilidad, finanzas o afines que les permita desarrollar sus emprendimientos sin problemas, mientras que el 34.30% indican que si tienen esta formación, lo que significa que existe la necesidad de incorporar programas de capacitación sobre educación financiera y económica, gestión financiera, contabilidad y tributación.

El éxito de los emprendimientos

Para determinar el éxito de los emprendimientos fue importante determinar el sector en el que desarrollan su actividad, de esta manera los resultados muestran que el 43.75% de los emprendimientos se encuentran dentro del sector artesanal, el 31.26% pertenece al sector productor, el 10.94% son emprendimientos gastronómicos, el 9.37% son emprendimientos comerciales y el 4.68 % son emprendimientos que brindan un servicio, de esta manera los emprendimientos tienen mayor concentración dentro del sector artesanal y productor.

También, los resultados destacan que, el 51.60% corresponde a emprendimientos no exitosos, mientras que el 48.40% son exitosos, de los cuales el 32.26% están en vías de expansión, el 45.16% no busca la expansión, mientras que el 22.58% no están seguros de expandir sus negocios, como se observa en la tabla 3.

Tabla 3. Relación de los emprendimientos exitosos y la expansión del emprendimiento

	Emprendimientos exitosos		Expansión del emprendimiento	
	Fr	%	Fr	%
Si	31	48.40%	10	32.26%
No	33	51.60%	14	45.16%
Tal vez	0	0%	7	22.58%
Total	64	100%	31	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba.

Nivel de éxito empresarial

El 51.62% considera que su emprendimiento se encuentra en un nivel 3 y 4, considerando que 5 es muy exitoso, mientras que el 22.58% mencionan que están en un nivel 2 y el 12.90% considera que su emprendimiento es muy exitoso encontrándose en un nivel 5 y a su vez el 12.90% menciona que es nada exitoso (nivel 1), como se muestra en la tabla 4.

Tabla 4. Nivel de éxito de los emprendimientos

Nivel de éxito	Frecuencia	Porcentaje
1. Nada exitoso	4	12.90%
2. Poco exitoso	7	22.58%
3. Medianamente exitoso	8	25.81%
4. Exitoso	8	25.81%
5. Muy exitoso	4	12.90%
Total	31	100%

Nota: los niveles de éxito se representan en una escala de medición en donde 1 es nada exitoso, 2 poco exitoso, 3 medianamente exitoso, 4 exitoso y 5 muy exitoso. Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba.

Factores de éxito empresarial

Los emprendedores consideran distintos factores como los ingresos que perciben, el impacto social que tiene su emprendimiento, el tiempo de duración del negocio dentro del mercado competitivo y otros factores. En ese contexto, de los emprendimientos exitosos, el 35.48% menciona que ellos miden el éxito del emprendimiento a través del crecimiento de clientes, para el 25.81% el tiempo de duración es un indicador de éxito, el 16.13% tienen en consideración el impacto social del emprendimiento, mientras que el 12.9% ve el crecimiento por medio de los ingresos que tienen y solo el 9.68% tienen otros factores de medición. Si bien estos métodos muestran el crecimiento, el tiempo es un factor que no siempre es un indicador de crecimiento, pues existen emprendimientos que a pesar de estar mucho tiempo dentro del mercado no alcanzan el éxito pues existen problemas para cubrir sus costos y gastos lo que provoca que el emprendedor se vea en la obligación de cerrar el emprendimiento, dado que no existe una buena rentabilidad y sostenibilidad (ver tabla 5).

Tabla 5. Factores de éxito de los emprendimientos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Ingresos	4	12,90%
Impacto social	5	16,13%
Crecimiento de clientes	11	35,48%
Tiempo de duración	8	25,81%
Otros factores	3	9,68%
Total	31	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba.

Viabilidad económica y financiera de los emprendimientos

Ingresos y gastos mensuales de los emprendimientos

El 29,70% de los emprendedores tienen ingresos mensuales de 501 a 1000 dólares mensuales, de la misma manera el 28,10% obtienen ingresos de 1001 a 3000 dólares mensuales, el 20,30% mencionan que sus ingresos son de 3001 a 6000 dólares mensuales, mientras que el 12,50% obtienen alrededor de 0 a 500 dólares por mes y el 9,40% gana entre 6001 o más durante el mes. Siendo así se puede decir que más de la mitad de los emprendimientos obtienen buenos resultados, ya que ganan entre 501 a 1000 o entre 1001 a 3000 dólares por mes y son muy pocos aquellos emprendimientos que no ganan más de 1000 dólares al mes. Del mismo modo tenemos que el 37,50% de la población menciona que sus gastos van en un rango de 3001 a 6000 USD mensuales, el 31,30% tienen gastos de 1001 a 3000USD al mes, mientras que el 2,90% mencionan que sus gastos están alrededor de 501 a 1000 USD por cada mes, el 6,30% indica que gastan de 0 a 500 USD por mes, mientras que el 3,10% tiene gastos de 6001 a incluso mayores cada mes.

Por medio de los resultados presentados en la tabla 6 se puede observar que un porcentaje significativo de los emprendimientos tiene gastos de entre 3000 hasta 6000 USD, esto en relación con los ingresos que muestran en misma tabla en donde se menciona que el 28,10% de los emprendimientos reciben ingresos de 1001 USD a 3000 USD, se puede decir que no existe buen manejo de los recursos económicos y al existir más gastos que ingresos no se está obteniendo una rentabilidad estable.

Tabla 6. Ingresos y gastos mensuales de los emprendimientos

Rango	Ingreso		Gastos	
	Fr	%	Fr	%
De 0 a 500 USD	8	12.5%	4	4.30%
De 501 a 1000 USD	19	29.70%	14	21.90%
De 1001 a 3000 USD	18	28.10%	20	31.30%
De 3001 a 6000 USD	13	20.30%	24	37.50%
De 6001 a más USD	6	9.40%	2	3.10%
Total	64	100%	64	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

Ingresos favorables en relación con los gastos realizados

La encuesta realizada permite conocer que el 48,40% de la población indican que sus ingresos han sido poco favorables en comparación con los gastos que realizan, mientras que el 26,60% mencionan que los ingresos recibidos no son nada favorables en relación con lo que gastan y, por último, solo el 25% coinciden en que son muy favorables los ingresos recibidos. La

tabla 7 muestra que los ingresos que perciben los emprendimientos son poco favorables en relación de sus gastos, esto se puede deber a que gran parte de la población encuestada no tienen conocimientos que le permitan administrar los recursos económicos, también muestra que a pesar de que los emprendimientos tienen buenos ingresos no son suficiente para cubrir con los costos, gastos de este.

Tabla 7. Relación de los ingresos y gastos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	16	25%
Poco favorable	31	48,40%
Nada favorable	17	26,60%
Total	64	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba.

Uso de herramientas e indicadores financieros

El 25% de los encuestados indicó que utilizan herramientas financieras para evaluar el desempeño de su emprendimiento, mientras que el 75% indican que no emplean este tipo de herramientas. Estos resultados muestran que la mayoría de los emprendedores no aplican herramientas financieras para la gestión del emprendimiento, lo que limita la capacidad de tomar decisiones acertadas e informadas, el uso de las herramientas financieras es de gran utilidad, pues permite analizar la rentabilidad, controlar los costos y a su vez realizar una proyección a futuro de modo que pueda el emprendedor conocer la viabilidad de su negocio.

A pesar del desconocimiento hacen uso de indicadores financieros de fácil conocimiento como el crecimiento de ventas, de este modo se tiene que el 37,50% utilizan como indicador financiero el crecimiento de ventas, el 20,30% utilizan el periodo de recuperación, seguido por el punto de equilibrio con el 17,20%, el 10,90% utilizan ganancias por unidades, el 7,80% indicó el ROI (retorno sobre la inversión), el 4,70% usan otros indicadores financieros, por último, el 1,60% usan el margen de contribución como indicador financiero (Tabla 8). Toda la población usa uno u otro indicador financiero dentro de su emprendimiento, sin embargo, la mayoría de ellos toman como indicador el crecimiento de ventas pudiéndose entender así que este indicador es el más fácil de comprender y aplicar como se indica en la siguiente tabla.

Tabla 8. Indicadores financieros

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Ganancias por unidades	7	10,90%
ROI (retorno sobre la inversión)	5	7,80%
Crecimiento en ventas	24	37,50%
Punto de equilibrio	11	17,20%
Periodo de recuperación	13	20,30%
Margen de contribución	1	1,60%
Otros	3	4,70%
Total	64	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

Rentabilidad y financiamiento de los emprendimientos

La rentabilidad representa la capacidad que tiene un emprendimiento o negocio para generar ganancias en relación con los recursos que ha invertido para llevar a cabo esta idea de negocio, ya sea el capital, el tiempo o incluso el mismo esfuerzo. Es por esto que medir la rentabilidad es fundamental para evaluar el desempeño financiero y garantizar la sostenibilidad a largo plazo, además, conocer este indicador permite a los emprendedores tomar decisiones informadas en datos reales, optimizar los procesos, identificar las oportunidades de mejora y atraer inversionistas. La rentabilidad no solo refleja si un emprendimiento es viable o no, sino que también muestra si este está creciendo de manera eficiente y brinda la posibilidad de ver si vale o no la pena el continuar invirtiendo en él.

En este sentido el 39,10% de emprendedores miden la rentabilidad de su emprendimiento por medio del crecimiento del emprendimiento y esto a su vez a través de sus ventas o el incremento de sus clientes, mientras que el 21,90% utilizan el margen del beneficio neto y el otro 21,90% se basa en la capacidad de endeudamiento, además está el 14,10% que mide su rentabilidad a través de la liquidez del emprendimiento y, por último, tenemos el 3,10% que usa otro método de medición de la rentabilidad de su negocio o emprendimiento (Tabla 9). Por lo tanto, los emprendedores a pesar de no conocer términos específicos buscan la manera de medir la rentabilidad de sus emprendimientos a fin de realizar inversiones.

Tabla 9. Medición de la rentabilidad de los emprendimientos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Liquidez	9	14,10%
Capacidad de endeudamiento	14	21,90%
Crecimiento	25	39,10%
Margen de beneficio neto	14	21,90%
Otro	2	3,10%
Total	64	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

Por otro lado, el financiamiento es importante para el desarrollo y crecimiento de cualquier emprendimiento, permite contar con los recursos económicos necesarios para poner en marcha la idea de negocio, sostener las operaciones que se van a llevar a cabo y sobre todo buscar la expansión del negocio. Los emprendedores buscarán estrategias de financiamiento para obtener el capital requerido, ya sea a través de fuentes internas como son ahorros personales o también conocido como capital propio, también existen fuentes de financiamiento externo por parte de inversionistas, préstamos bancarios o de terceras personas. Elegir una buena estrategia de financiamiento no solo facilita el acceso al dinero, sino que también influye en la posibilidad de enfrentar riesgos y en la capacidad de responder estos imprevistos.

En este contexto, el 37,50% de los emprendedores mencionan que han buscado financiamiento por medio de inversionistas que se encuentran interesados en sus proyectos, el 39,10% optó por obtener préstamos por medio de entidades financieras como fuente principal de financiamiento, mientras que el 14,10% utiliza su capital propio como estrategia para iniciar y sostener su emprendimiento, por otro lado el 9,40% recurren a otros métodos o alternativas de financiación para iniciar y desarrollar las actividades de su emprendimiento (Tabla 10). Estos datos reflejan que la mayoría de los emprendimientos dependen principalmente de un capital externo.

Tabla 10. Financiamiento de los emprendimientos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Capital propio	11	14,10%
Préstamos	22	39,10%
Inversionistas	28	37,50%
Otro	3	9,40%
Total	64	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba

Relación entre la sostenibilidad, viabilidad y rentabilidad

La viabilidad, sostenibilidad y rentabilidad son conceptos claves en la evaluación de un emprendimiento. La viabilidad hace referencia a la posibilidad real de que el emprendimiento funcione y mantenga sus operaciones, aquí se consideran elementos importantes con el mercados, los recursos y la capacidad de gestionar los mismos; así también tener la sostenibilidad, la misma que implica que el emprendimiento se mantenga en el tiempo sin agotar sus recursos económicos, sociales y ambientales; por otro lado, la rentabilidad indica si el emprendimiento va a generar ganancias suficientes en relación a la inversión inicial que realizó. Es importante entender que estos tres elementos están estrechamente relacionados, pues indican que un emprendimiento viable y sostenible aumenta la posibilidad de ser rentable y a su vez la rentabilidad del emprendimiento contribuye a la sostenibilidad del mismo permaneciendo así dentro del mercado a largo plazo, de esta forma los resultados sobre la viabilidad económica y financiera y sostenibilidad se presenta a continuación.

Importancia del análisis económico y sus ventajas

El 26,60% cree que realizar un análisis económico es importante, mientras que el 28,10% menciona que no es importante y el 45,30% no está seguro de la importancia de este análisis. Por tanto, se puede observar que menos de la mitad de los emprendimientos utilizan un análisis económico para su emprendimiento, mientras que la otra mitad menciona que no está seguro que este análisis aporte al desarrollo del emprendimiento.

Sin embargo, una de las ventajas de realizar un análisis económico es la atracción de inversionistas y el crecimiento sostenible del emprendimiento a lo cual el 42,20% de los emprendedores indican que están de acuerdo con que las ventajas antes mencionadas, mientras que el 31,30% indican que no están de acuerdo ni desacuerdo con lo indicado, el 12,50% indicaron que no se encuentran de acuerdo, el 9,40% se encuentran el total desacuerdo y por último, el 4,70% mencionan que están totalmente de acuerdo (ver tabla 11). Por lo tanto, son muy pocos los emprendedores que tienen conocimiento del análisis económico y lo ponen en práctica, de este modo son solo estas personas quienes están totalmente de acuerdo con las ventajas que brinda hacer y aplicar un análisis económico para el emprendimiento.

Tabla 11. Ventajas del análisis económico

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	6	9,40%
En desacuerdo	8	12,50%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	20	31,30%
De acuerdo	27	42,20%
Totalmente de acuerdo	3	4,70%
Total	64	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba.

Cambios económicos externos

El 78,10% menciona que, si afectan los cambios económicos externos a sus emprendimientos, mientras que el 21,90% restante menciona que no se ha visto afectado por los cambios económicos externos (tabla 12). Por lo tanto, para más de la mitad de los emprendedores, los cambios económicos afectan en el rendimiento de su emprendimiento dentro de los ámbitos como ventas o incluso sus costos, pues existen alteraciones en los precios de la materia prima o productos que son indispensables para el desarrollo del emprendimiento. Esto demuestra que los emprendimientos se ven fuertemente afectados por factores económicos que se encuentran fuera del control de los emprendedores a lo cual la única alternativa es buscar maneras o estrategias para combatir o enfrentar dichos cambios, es necesario que el emprendedor tenga una preparación que le permita tomar decisiones acertadas o incluso decisiones correctivas.

Tabla 12. Cambios económicos externos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	78,10%
No	14	21,90%
Total	64	100%

Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba

Toma de decisiones financieras

La toma de decisiones financieras es un proceso importante y esencial dentro del desarrollo del emprendimiento. Este influye de manera directa en la estabilidad, crecimiento y éxito del emprendimiento a largo plazo. Tomar decisiones financieras consiste en elegir las mejores opciones relacionadas con el uso, distribución e inversión de los recursos económicos, basándose en los objetivos que se trazaron en un inicio, hay que tener en cuenta que una buena toma de decisiones financieras permitirá optimizar los recursos, minimizar los riesgos y asegurar una gestión eficiente del emprendimiento.

El 39,10% evalúa como neutral al impacto que han tenido las decisiones financieras que se han tomado para su emprendimiento, el 25% mencionan que se sienten satisfechos con las decisiones financieras tomadas para la sostenibilidad del emprendimiento, el 15,60% menciona que es insatisfecho, el 12,50% se siente muy satisfecho, mientras que el 7,80% dice que es muy insatisfecho el impacto de las decisiones financieras tomadas (tabla 13). De esta manera se puede decir que gran porcentaje de la población considera neutral el impacto que tienen las decisiones financieras dentro de sus emprendimientos a largo plazo.

Tabla 13. Evaluación del impacto de las decisiones financieras

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy satisfecho	6	12,50%
Satisfecho	16	25%
Neutral	25	39,10%
Insatisfecho	10	15,60%
Muy insatisfecho	5	7,80%
Total	64	100%

Fuente: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba

Desafíos financieros inesperados

Los emprendedores para poder enfrentar los desafíos financieros inesperados que ocurren en el trayecto hacen uso de estrategias como la capacitación continua, negociación con proveedores, entre otras. Los resultados muestran que el 25% de los emprendedores afrontan los desafíos financieros buscando financiamiento adicional, el 20,30% revisa sus gastos para de esta manera tener un mejor control de los mismos para el periodo siguiente, el 15,60% reestructura sus deudas, el 12,50% negocia con sus proveedores, el 10,90% realiza una planificación financiera a largo plazo, el 7,80% se capacita continuamente para saber cómo afrontar los desafíos financieros inesperados, mientras que el 6,80% cubre estos desafíos inesperados con reservas de emergencia y el 1,60% utiliza otros métodos para afrontar los desafíos financieros que se les presente durante el desarrollo de las actividades de su emprendimiento (Tabla 14). Los emprendimientos han buscado maneras que les permita sobrellevar los desafíos inesperados.

Tabla 14. Desafíos financieros inesperados

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Capacitación continua	5	7,80%
Reestructuración de deudas	10	15,60%
Búsqueda de financiamiento adicional	16	25%
Revisión de gastos	13	20,30%
Negociación de proveedores	8	12,50%
Planificación financiera a largo plazo	7	10,90%
Reservas de emergencia	4	6,30%
Otros	1	1,60%
Total	64	100%

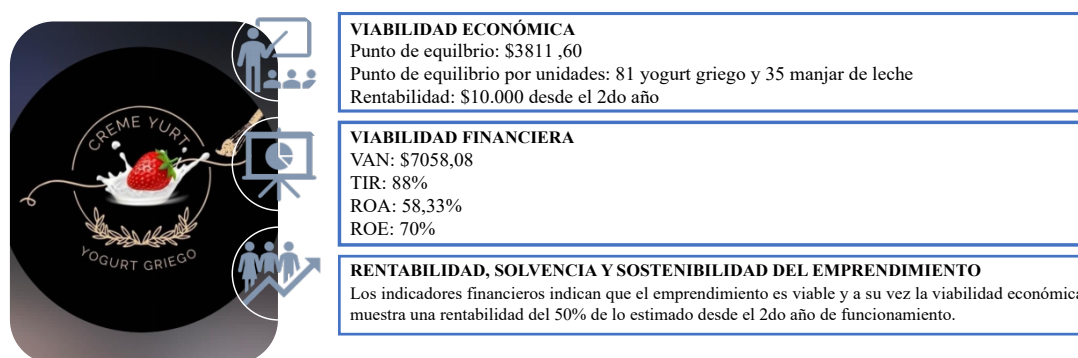
Fuente: elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba

Estudio de caso: Comparación de la viabilidad económica y financiera del emprendimiento “Creme Yurt Productos Lácteos”

El emprendimiento “Creme Yurt Productos Lácteos”, ubicado en la ciudad de Riobamba, elabora yogurt griego y manjar de leche, con mayor demanda del primer producto en un 70%. Inició con sus actividades en el año 2021 con una inversión de \$3.200 y, tras aplicar un estudio financiero, identificó un punto de equilibrio anual de \$3.811,60, alcanzable vendiendo 81 yogures y 35 manjares mensualmente.

En su segundo año comenzó a generar ganancias netas, incrementando sus ventas anuales a \$10.000 al ampliar su catálogo, alcanzando una rentabilidad del 50%. Además, obtuvo un VAN positivo de \$7.058,08 y una TIR del 88%, superando ampliamente la tasa de descuento del 10%, lo que confirma su alta rentabilidad. Los indicadores financieros muestran un ROA del 58,33% y un ROE del 70%, reflejando una gestión eficiente de los activos e inversión. En contraste, se pudo identificar el caso de un emprendimiento gastronómico que se dedica a la elaboración de alimentos tradicionales el mismo que cerró tras cinco años por no realizar estudios previos de viabilidad. Esta comparación evidencia la importancia de realizar análisis financieros, económicos y de mercado para asegurar el éxito de un emprendimiento y minimizar riesgos (figura 1).

Figura 1. Viabilidad financiera y económica



Fuente: elaboración propia.

Prueba de hipótesis

Para la comprobación de la hipótesis de investigación se recurrió al uso del modelo de regresión múltiple, representando el modelo de la siguiente forma:

Modelo:

$$Y = a + b X_1 + b X_2$$

Donde:

Y = Éxito empresarial.

X_1 = Viabilidad financiera (rentabilidad).

X_2 = Viabilidad económica.

Los resultados muestran que existe una relación entre las variables del 35,9% ($R = 0,359$) como se observa en la tabla 14; así mismo el coeficiente de determinación muestra el 12,9% de explicación entre las variables ($R^2 = 0,129$) lo que significa que el éxito empresarial depende de la viabilidad económica y financiera ($Sig = 0,015$) y la sostenibilidad económica es importante en un 12,9% para el éxito empresarial, siendo que la viabilidad económica y financiera se encuentran relacionados con la rentabilidad y el tiempo de duración del emprendimiento en un 35,9% (tabla 15).

Tabla 15. Resumen del modelo de regresión múltiple

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Sig.
1	,359 ^a	,129	,100	,478	0.015

Nota: a. Variable dependiente: Considera que su emprendimiento es exitoso. b. Predictores: (Constante), Cómo mide la rentabilidad del emprendimiento, Importancia del análisis económico para la duración del emprendimiento.

De esta forma se comprueba la hipótesis “La viabilidad económica y financiera es un factor relevante para el éxito de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba”, aunque es importante mencionar que existen otras variables que pueden incidir para el éxito que están relacionados con lo social, cultural, geográfico, familiar, de financiamiento.

Discusión

González *et al.* (2021) enfocan su estudio en los factores claves de éxito de los emprendimientos, en donde se menciona que tener un nivel de formación académica mínimo, contar con experiencia previa al inicio del emprendimiento o negocio, la financiación con capital propio, tener una variedad de productos o servicios y expandir el emprendimiento son factores de éxito.

Sin embargo, se evidenció que el 48,60% considera que su emprendimiento es exitoso en el crecimiento de sus clientes. A través del aumento de clientes también existe un aumento de ventas, por lo tanto el ingreso es mayor. De la misma manera, el tiempo de duración del emprendimiento dentro del mercado es considerado como un método para medir el éxito. Sin embargo, existen casos en los que este no es un buen indicador de éxito, ya que existen emprendimientos, que a pesar de desarrollar sus actividades por mucho tiempo, no cubre con los costos y gastos que se producen en el desarrollo de la idea de negocio.

Por otro lado, Ortiz *et al.* (2024) en su estudio de análisis de viabilidad económica y opciones de financiamiento público para la producción de palma africana, al realizar un estudio de caso obtuvieron que los indicadores de rentabilidad como VAN, TIR, R B/C y PR superaron los criterios mínimos de aceptación del proyecto por lo que se indica que el proyecto es aceptable; asimismo, de acuerdo con lo establecido por Ortiz *et al.* (2024) los indicadores de rentabilidad VAN, TIR, ROA y ROE superan el valor indicado para que el emprendimiento sea rentable, recuperando la inversión inicial al segundo año de funcionamiento, como también que la cantidad de producción y de venta son importantes para la reducción de los cierres o fracaso de los emprendimientos (Xiaoti Hu & Susan, 2025).

Otro aspecto importante que se identifica en la investigación es el capital social y humano como un factor para el éxito empresarial, porque las negociaciones con los proveedores que desarrollan los emprendedores, el talento humano con capacidad de innovación, y la experiencia empresarial, de coincide con la investigación de Urban *et al.*, 2024, y también el género en los emprendimientos, como en el caso de la investigación el género femenino son los más emprendedores con relación a los varones como también menciona (Quispe & Giner, 2025).

Como se puede apreciar, tanto los autores citados como el estudio de caso desarrollado, muestran que los factores de éxito empresarial están relacionados con la viabilidad económica y la viabilidad financiera, lo que incide en la rentabilidad, la solvencia y por ende, en la sostenibilidad económica. En todo caso, sería importante incluir más casos de estudio para ratificar o identificar otros factores económicos o financieros del éxito empresarial en los emprendimientos.

Conclusiones

El éxito empresarial corresponde a un porcentaje por debajo de la mitad del total de emprendimientos, los mismos se encuentran concentrados en el sector artesanal y microempresa. Los factores como los ingresos, el impacto social, el crecimiento de clientes y el tiempo de duración determinan el éxito empresarial, siendo de mayor relevancia la madurez dentro del ciclo de vida de la organización.

Desde el punto de vista financiero, el crecimiento en las ventas y el periodo de recuperación y las ganancias son factores importantes que contribuyen en el éxito empresarial. Asimismo, la rentabilidad de los emprendimientos está relacionado con el crecimiento, el margen de beneficio neto, la liquidez y la capacidad de endeudamiento. La viabilidad financiera y económica son determinantes para el éxito empresarial desde la perspectiva de la sostenibilidad empresarial, sin embargo, los ingresos mensuales entre \$501 y \$3.000, no garantizan su viabilidad financiera, ya que la mayoría enfrenta gastos elevados, especialmente entre \$3.001 y \$6.000. Esta brecha entre ingresos, costos y gastos, compromete su rentabilidad y sostenibilidad, evidenciando que generar ingresos no siempre implica un buen desempeño financiero.

Se comprobó que los emprendimientos que realizan análisis financieros, económicos e incluso de mercado son emprendimientos altamente rentables y sostenibles, considerando para ello el uso de herramientas financieras, la formación básica en contabilidad, las finanzas o afines, son factores que permiten que el emprendedor analice la situación del emprendimiento antes de iniciar, asegurando así el éxito de este.

Es necesario fortalecer la formación en análisis financiero y económico antes de poner en marcha la idea de negocio, esto permitirá conocer la viabilidad y/o el riesgo del emprendimiento. Se puede evitar el fracaso empresarial incluyendo capacitaciones continuas, asesoría técnica, financiamiento adicional, revisión de gastos, negociación con proveedores, planificación financiera a largo plazo y la reserva para emergencia.

Los factores financieros y económicos identificados en la presente investigación no son los únicos (representan el 12,9%), sino que pueden existir otros factores que incidan para el éxito empresarial de los emprendimientos que estén relacionados con lo social, cultural, geográfico, familiar, de financiamiento. Se sugiere profundizar investigaciones sobre el capital social y su incidencia en el éxito o fracaso empresarial en los emprendimientos.

Referencias

1. Banco Mundial (4 de octubre de 2022). *La invasión de Rusia a Ucrania impide la recuperación económica posterior a la pandemia en los países emergentes de Europa y Asia central*. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2022/10/04/russian-invasion-of-ukraine-impedes-post-pandemic-economic-recovery-in-emerging-europe-and-central-asia>
2. Bocken, N., Short, S., Rana, P., & Evans, S. (2014). A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes. *Journal of Cleaner Production*, 65, 42-56. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.11.039>

3. Drucker, P. (s.f.). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Harper & Row.
4. Elkington, J. (1998). *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Capstone Publishing.
5. FeijóCuenca, N. (2024). *Factores determinantes de la viabilidad de los microemprendimientos en Ecuador con una perspectiva de género: Caso de Manabí* (Tesis doctoral, Universidad de Córdoba). <https://helvia.uco.es/handle/10396/28374>
6. Franco Malvaíz, A. L., Bobadilla-Soto, E. E., & Rebollar Rebollar, S. (2014). Viabilidad económica y financiera de una microempresa de Miel de Aguamiel en Michoacan, México. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 35, 957-968. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/141/14131676005.pdf>
7. GEM- Global Entrepreneurship Monitor. (2023). *Global Report 2022/23: Opportunity vs. Necessity Entrepreneurship*. <https://www.gemconsortium.org/report>
8. Global Entrepreneurship Monitor. (2024). *Global Entrepreneurship Research Association. Global Entrepreneurship Research Association*. <https://www.gemconsortium.org/>
9. González Martínez, D. A., Galvis Galvis, A. C., Salcedo Moncada, B., & Valencia Giraldo, V. (2020). Factores claves de éxito de emprendimientos ganadores del Programa Alianzas para la Innovación de la ciudad de Palmira, durante los años 2015 a 2020 - Estudio de caso. *Estudios económicos y empresariales - Una mirada regional*, 258-294. <https://editorial.redipe.org/index.php/1/catalog/download/72/132/1646?inline=1>
10. González, D., Galvis, A., Salcedo, B., & Valencia, V. (2021). Factores claves de éxito de emprendimientos ganadores del programa Alianzas para la innovación de la ciudad de Palmira durante los años 2015 A 2020 – Estudio de caso. *Estudios económicos y empresariales*, 258-294. <https://editorial.redipe.org/index.php/1/catalog/download/72/132/1646?inline=1>
11. Jaramillo, F. (18 de septiembre de 2022). *Muchas empresas, pero poco emprendimiento*. PRIMICIAS. <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/muchas-empresas-poco-emprendimiento-ecuador/>
12. Jones, L., Palumbo, D., & Brown, D. (25 de enero de 2021). *Coronavirus: 8 gráficos para entender cómo la pandemia ha afectado a las mayores economías del mundo*. BBC Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-55802814>

13. Kaplan, R., & Norton, D. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business School Press.
14. Lozada Pinta, J. G., Valarezo Romero, C. A., Salcedo Muñoz, V. E., & Sotomayor Pereira, J. G. (2020). Factores determinantes del fracaso empresarial en la ciudad de Machala, provincia de El Oro (Ecuador) durante el periodo 2019. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(5), 206-217. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.6-1.389>
15. Ortiz Mosquera, C. G., Miranda Mejía, J. J., Paita Ríos, R. A., & Guillín Llanos, X. M. (2024). Análisis de viabilidad económica y opciones de financiamiento público para la producción de palma africana: el caso de BanEcuador. *Revista Ciencias Sociales y Económicas*, 8(2), 78-93. <https://doi.org/10.18779/csye.v8i2.842>
16. Ortiz, C., Miranda, J., Paita, R., & Guillín, X. (2024). Análisis de viabilidad económica y opciones de financiamiento público para la producción de palma africana: el caso de BanEcuador. *Revista Ciencias Sociales y Económicas*, 8(2), 78-93. <https://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/view/842/940>
17. Ovando Pérez, V. L., & Valencia Camacho, S. C. (2021). Factores de éxito y fracaso al emprendimiento productivo de derivación de lácteos de mujeres en el Municipio de Batallas. *Perspectivas* (48), 119-174. <http://www.scielo.org.bo/pdf/rp/n48/1994-3733-rp-48-119.pdf>
18. Quispe, G., & Giner, J. (2025). *Los determinantes del éxito y fracaso de los emprendimientos en entornos rurales con enfoque de género en la provincia Chimborazo*. Tesis doctoral. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=393478>
19. Rojas, M., & Chávez, K. (2024). Factores determinantes del éxito de los emprendimientos universitarios. *Revista InveCom*, 4(2). <https://ve.scielo.org/pdf/ric/v4n2/2739-0063-ric-4-02-e040239.pdf>
20. Sánchez Tovar, Y., Macías García, M. Á., & Mendoza Flores, J. E. (2021). Diferencias en los determinantes del éxito en el emprendimiento en México, una perspectiva de género. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(94). <https://www.redalyc.org/journal/290/29069612023/29069612023.pdf>
21. Santos, G., Ramos, F., Ruíz, M., & Quintero, J. (2024). La innovación como factor de éxito en emprendimientos mexicanos. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 9(18). https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2542-30882024000200085

22. Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Harvard University Press.
23. Urban, B., Murimbitka, M., & Mhangami, D. (2024). Immigrant entrepreneurship with a focus on human and social capital as determinants of success: evidence from South Africa. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 16(2), 257-272. <https://doi.org/10.1108/Jeee-08-2021-0306>
24. Vargas Valdiviezo, M. A., & Uttermann Gallardo, R. (2020). Emprendimiento: factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 709-720. <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/html/>
25. Xiaoti Hu, A., & Susan, M. (2025). Multilevel causal mechanisms in social entrepreneurship: the enabling role of social capital. *Entrepreneurship & Regional Development*, 37, 460-482. doi:DOI: 10.1080/08985626.2024.2422368