

# 44

Fecha de presentación: Enero, 2021

Fecha de aceptación: Marzo, 2021

Fecha de publicación: Abril, 2021

## DISEÑO DE UN MODELO

DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PISCÍCOLA EN EL CANTÓN VALENCIA

### DESIGN OF A BUSINESS MODEL FOR THE CREATION OF A FISH FARM IN THE CANTON OF VALENCIA

Lisenia Karina Baque Villanueva<sup>1</sup>

E-mail: [uq.liseniabaque@uniandes.edu.ec](mailto:uq.liseniabaque@uniandes.edu.ec)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7886-8094>

Brigitte Maricela Rivera Cadena<sup>1</sup>

E-mail: [briggitteriveracadena@gmail.com](mailto:briggitteriveracadena@gmail.com)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3377-8495>

Aída Margarita Izquierdo Morán<sup>1</sup>

E-mail: [uq.aidaizquierdo@uniandes.edu.ec](mailto:uq.aidaizquierdo@uniandes.edu.ec)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2692-2762>

Elsa Barrientos Jiménez<sup>2</sup>

E-mail: [elsabarrientosjimenez@yahoo.com](mailto:elsabarrientosjimenez@yahoo.com)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1018-9436>

<sup>1</sup> Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ecuador.

<sup>2</sup> Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú.

#### Cita sugerida (APA, séptima edición)

Baque Villanueva, L. K., Rivera Cadena, B. M., Izquierdo Morán, A. M., & Barrientos Jiménez, E. (2021). Diseño de un modelo de negocio para la creación de una empresa piscícola en el cantón Valencia. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(S1), 398-407.

#### RESUMEN

El objetivo primordial de esta investigación es diseñar un modelo de negocio para la creación de una empresa piscícola en el cantón Valencia. Se empleó la modalidad cuanti-cualitativa; los métodos de investigación utilizados fueron el inductivo, deductivo y analítico; los métodos inductivo – deductivo, analítico sintético y bibliográfico. La muestra considerada para el desarrollo de la investigación fue de 210 habitantes del cantón Valencia, a los cuales se les aplicó la encuesta como instrumento de recolección de datos. El modelo de negocio diseñado se compone de cuatro partes esenciales estudio de mercado, estudio técnico, estudio de inversión y estudio financiero; el modelo de negocio elaborado, se lo realizó a la medida de la empresa piscícola, destacando el diagrama de flujo de la producción de tilapia, inversiones y demás estrategias que garanticen el correcto funcionamiento de la planta piscícola y la entrega de un producto sano y de calidad, así como también se determinó la viabilidad del proyecto.

**Palabras clave:** Modelo de Negocio, Empresa, Emprendimiento, Piscícola

#### ABSTRACT

The primary objective of this research is to design a business model for the creation of a fish farming company in the canton of Valencia. The quantitative-qualitative modality was used; the research methods used were inductive, deductive and analytical; inductive-deductive, analytical-synthetic and bibliographic methods. The sample considered for the development of the research was 210 inhabitants of the canton Valencia, to whom the survey was applied as a data collection instrument. The designed business model is composed of four essential parts: market study, technical study, investment study and financial study; The business model developed was made tailored to the fish farming company, highlighting the flow diagram of tilapia production, investments and other strategies that guarantee the proper functioning of the fish farm and the delivery of a healthy product and quality, as well as the viability of the project was determined.

**Keywords:** Business Model, Company, Entrepreneurship, Fish Farm

## INTRODUCCIÓN

La administración de los negocios está en constante evolución, es así que las empresas busca generar actividades innovadoras no solo en busca de réditos económicos, sino también en la generación de valor agregado, de tal manera que sean sostenibles en el tiempo. Es por esta razón que las empresas deben determinar estrategias que permitan diferenciar la a la organización de la competencia (Baque et al., 2020).

Uno de los mayores inconvenientes de la producción y comercialización de tilapias yacen en la calidad, presentación y precio. Además de las dificultades de negociación y el desconocimiento de las diferentes técnicas en la producción de la misma. Se considera que esta empresa favorecerá a los consumidores del cantón Valencia, ya que a más de satisfacer la demanda ofreciendo un producto de excelente calidad, permitirá el crecimiento de la matriz productiva de nuestro país.

Existen pocas empresas piscícolas en el cantón Valencia que se dediquen a la producción y comercialización de este tipo de producto. Las empresas existentes no cubren la demanda del cantón y sus alrededores. Por tal razón es necesario plantear la siguiente interrogante: ¿De qué manera mejorar la producción y comercialización de tilapias en la empresa piscícola en el Cantón Valencia?.

Todo proyecto de creación de una empresa tiene su punto de partida en la idea en que se plantean los promotores de este, iniciándose desde ese momento, un proceso de análisis y planificación, que llevara a determinar la viabilidad del proyecto y la configuración futura de la empresa. (Chalán, 2019); (Lisserre et al., 2019).

La correcta formulación del plan ofrece indicadores sobre oportunidades de inversión y escenarios de operación, para la toma de decisiones del inversionista es una guía que describe los productos o servicios, mercados meta, entorno competitivo, estrategias de entrada, funcionamiento del negocio y operaciones financieras. Las partes que integran un plan hacen referencia al tipo de negocio y a la experiencia de quien realiza el plan. (Gonzales et al., 2005).

“El plan de negocios es una herramienta que permite direccionar a la empresa, permitiéndole alcanzar sus objetivos mediante la aplicación de diversas estrategias, disminuyendo eficazmente los riesgos que puedan suscitarse”. (Villanueva et al., 2010).

El plan de negocio a más de ser una guía es un instrumento que favorece la planificación de la organización y

esté puede ser aplicado tanto para empresas en marcha como en aquellas que recién van a crearse.

Un plan de negocios no solo pretende situar en el mercado un producto estrella, sino también implementar estrategias que permita obtener ganancias con los productos que se ofrecen, de tal manera que exista un impacto positivo para el consumidor al aplicar diversas estrategias en la cadena de valor (Baque et al., 2019; Itzés et al., 2020; Cervera et al., 2015).

### Estructura de un plan de negocio

Según Elizundia (2015) propone una estructura, pero se debe tomar en cuenta que por lo general se ajustan los modelos de acuerdo con las necesidades de la empresa, lo que indicaría que esta estructura no siempre se cumple.

- Introducción/ presentación. Resumen ejecutivo.
- Descripción del negocio.
- Análisis del mercado.
- Análisis de la empresa.
- Análisis de la situación. Diagnóstico.
- Planteamiento estratégico,
- Plan operativo de marketing y ventas.
- Plan de operaciones. calendarios y plazos; Sistemas de información.
- Temas societarios. Organización y recursos humanos.
- Estudio económico y financiero,
- Sistemas de control. cuadro de mando y planes de contingencia.
- Conclusiones.

## MÉTODOS

Se consideró la modalidad cuantitativa, que permitió establecer una lógica cronológica en la búsqueda de datos e información respecto a la problematización en la cría de tilapias, por lo que se refiere a la modalidad cualitativa permitió determinar las condiciones específicas en la cría de tilapias como la calidad, entorno natural, tipo de alimentación que contribuye al desarrollo normal de los peces. El método inductivo - deductivo permitió llegar a una conclusión sobre la incidencia de la competitividad en la empresa, tomando como referencia un enunciado universal y con la ayuda de instrumentos y técnicas científicas aplicarlo a la empresa.

El analítico sintético se lo utilizó para realizar el Estudio de Mercado en general analizando sus falencias y su

funcionamiento dentro de la empresa y de esta manera se obtuvo las conclusiones sobre el tema investigado. Los tipos de investigación utilizada fueron la bibliográfica que permitió realizar consultas en diversos autores para el desarrollo de los diversos temas que conforman la investigación. La muestra considerada para el desarrollo de la investigación fue de 210 habitantes del cantón Valencia, a los cuales se les aplicó la encuesta como instrumento de recolección de datos.

## RESULTADOS

¿En las siguientes escalas considera importante el consumo de pescado en su dieta alimenticia?

Tabla 1. Importancia del pescado

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	87	41%
Importante	39	19%
Poco importante	30	14%
Nada importante	54	26%
Total	210	100%

En la tabla 1 se muestra que una gran cantidad de encuestados consideran que la carne de pescado es muy importante en la nutrición del ser humano, pues con esta carne se preparan en varias recetas.

¿Al consumir pescado que aspectos toma en cuenta para incorporar al proceso alimenticio?

Tabla 2. Características del pescado

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Nutrientes	69	33%
Precios	87	41%
Calidad	46	22%
Costumbre	8	4%
Total	210	100%

La tabla 2 indica que los factores que influyen en el consumo del pescado en su mayoría lo hacen porque les proporciona nutrientes para el organismo de manera que estos elementos protegen al cuerpo.

¿Al momento de seleccionar pescado que variedades prefiere?

Tabla 3. Variedad del pescado

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Tilapia	89	42%

Campeche	40	19%
Bagre	23	11%
Bocachico	58	28%
Total	210	100%

Según los datos presentados en la tabla 3 muestra las preferencias en variedades de pescado, los encuestados respondieron que consumen Tilapia y Bocachico de forma frecuente por ser productos que se crían en las piscinas bajo un régimen de vigilancia y control de calidad, lo cual hacen que estos productos sean consumidos con total confianza.

¿Qué cantidad de pescado usted consume en la semana?

Tabla 4. Peso

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Menos de una libra	157	75%
Más de dos libras	30	14%
3 a 5 libras	12	6%
6 libras en adelante	11	5%
Total	210	100%

La tabla 4 pone de manifiesto que el consumo que tiene la población objeto de estudio oscila entre menos de una libra como promedio, dependiendo de la oferta y demanda que regulan los precios.

¿Mediante qué medios le gustaría recibir información sobre las características del pescado?

Tabla 5. Información del pescado

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Radio	83	40%
TV	27	13%
Periódicos	20	9%
Redes sociales	80	38%
Total	210	100%

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 5 se observa que los pobladores tienen preferencia de recibir información mediante la radio y las redes sociales, de esta forma ellos conocen de las bondades del pescado y fundamentalmente de la tilapia que son producidos en las piscinas de agua dulce.

¿Sería factible la creación de una empresa piscícola en el cantón Valencia?

Tabla 6. Factibilidad de creación empresa.

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	145	69%
No	36	17%
No Se	29	14%
Total	210	100%

En la tabla 6 muestra que de la totalidad de los encuestados su gran mayoría mencionan que se debería crear una empresa piscícola; esto mejorará las condiciones de vida y sobretodo de salud de los pobladores del cantón Valencia, pues consumen los minerales y nutrientes indispensables para una excelente alimentación.

¿Estaría dispuesto a consumir pescado criado en piscinas?

Tabla 7. Consumo de pescado de piscina

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
SI	75	36%
NO	82	39%
NO SE	53	25%
Total	210	100%

La tabla 7 indica que los pobladores en su mayoría no estarían dispuestos a consumir pescado de piscinas, razón por la cual se debería crear mejores estrategias para concienciar a los pobladores de las ventajas de la tilapia para nuestro organismo reemplazando a los productos rutinarios que causan enfermedades en nuestro organismo.

## DISCUSIÓN

En Ecuador y especialmente en el cantón Valencia existe un gran consumo de carnes rojas, que resultan perjudiciales para la salud; es por esta razón que se ha buscado mejores alternativas como la cría de peces de agua dulce y en este caso la tilapia, el cual actualmente es un plato exquisito. Otro de los problemas que se ha podido observar de acuerdo con los resultados es el desconocimiento en la explotación, por cuanto existe una escasa investigación en cuanto al manejo adecuado de la cría de este tipo de peces y su elevado costo en la producción, pues se necesita una gran infraestructura y cuidados exclusivos y en especial el balanceado que se utiliza para la alimentación de las larvas.

Finalmente, el cantón Valencia es un mercado poco explorado en el cultivo de tilapia, siendo una buena alternativa para crear una empresa dedicada a la producción, explotación y comercialización de tilapia, lo que coincide

con los resultados realizados a los pobladores que están de acuerdo en el consumo y precios de la tilapia.

Por lo antes mencionado, es necesario establecer la estructura de un plan de negocio que permita identificar y describir la oportunidad de negocio, además de plasmar las estrategias para potenciar el proyecto y convertirlo en exitoso.

El plan de negocio para la empresa piscícola en el cantón Valencia tendrá los siguientes componentes:

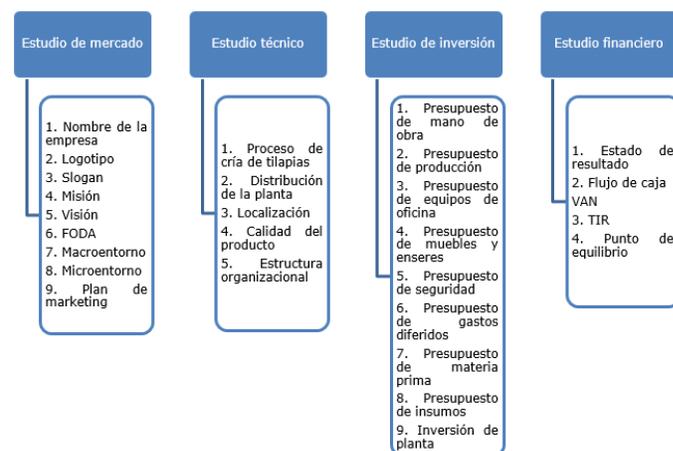


Figura 1. Estructura del plan de negocio

En primera instancia es necesario presentar la empresa al mercado en el cual se desarrollará, razón por la que se ha planteado un direccionamiento estratégico, así como también un diagnóstico tanto interno como externo.

## Estudio de mercado

Tabla 8. Direccionamiento estratégico

<p>Nombre, logotipo y slogan de la empresa</p>	
<p>Misión</p>	<p>Somos una empresa de Valencia, preocupada por una alimentación sana y nutritiva, que se dedica a la venta de tilapias, pendiente de los niveles de seguridad alimentaria para garantizar la entrega de un producto fresco y sano. Siempre acompañada de una asesoría técnica especializada.</p>

Visión	Ser la empresa líder en la región por la comercialización de tilapias, permitiendo el desarrollo productivo a nivel local y regional. Llegar a ser exportadores de pescado haciendo uso de tecnología como herramienta de toma de decisiones y así ser altamente competitivos.
Macroentorno	El Estado ecuatoriano apoya este tipo de negocios, incentivando a los emprendedores mediante créditos a bajo interés; lo que es muy importante para fomentar la matriz productiva de nuestro país.
Microentorno	Las expectativas de la empresa son los clientes finales y los revendedores, estos últimos podrían llegar a ser todo tipo de restaurantes, que utilicen el pescado como producto principal de sus recetas.

Tabla 9. FODA

<p style="text-align: center;"><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal altamente capacitado para desempeñar las funciones</li> <li>• Experiencia en el mercado de comercialización de peces.</li> <li>• Ubicación geográfica</li> <li>• Cartera de clientes</li> <li>• Producto de calidad y fresco</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de inversión ya que no cuenta con un capital propio</li> <li>• Poco conocimiento de los procesos administrativos</li> <li>• Posicionamiento de mercado</li> <li>• Altos precios en los productos de alimentación de los peces</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El gobierno promueve y financia los negocios relacionados a la comercialización de piscicultura</li> <li>• Concientización sobre lo saludable del consumo de este producto</li> <li>• Oportunidad de diversificar las ventas en el mercado para abastecerse todo el año (de este producto).</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La competencia ya existente en el mercado</li> <li>• Cambios de temperatura en el ambiente a causa del daño climático</li> <li>• Aparición nuevas empresas con el mismo fin comercial.</li> <li>• La falta de mercado seguros que ofrezcan la seguridad al producto al obtener precios razonables.</li> </ul>
--	---

### Estudio Técnico

Localización: Provincia: Los Ríos

Cantón Valencia en la parroquia "Nueva Unión" se entra para el recinto "Ni un Paso Atrás" a la altura del kilómetro 20 se encuentra ubicada la finca (piscícola).

### Proceso de cría de tilapias

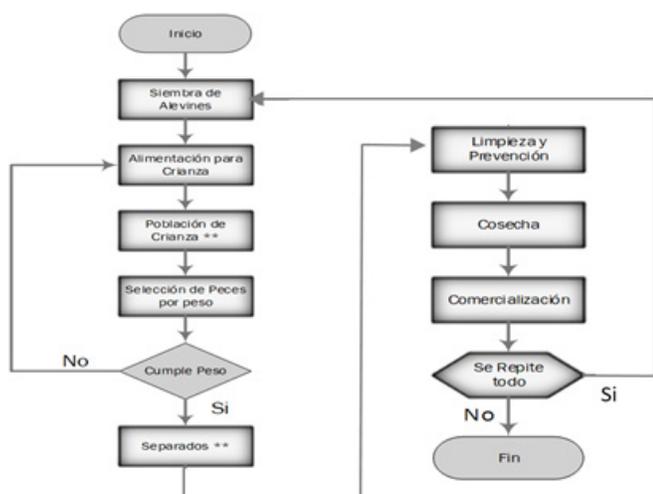


Figura 2. Flujograma de procesos

### Estructura organizacional

Esta es la estructura organizacional que tiene las piscícola Los Riveras

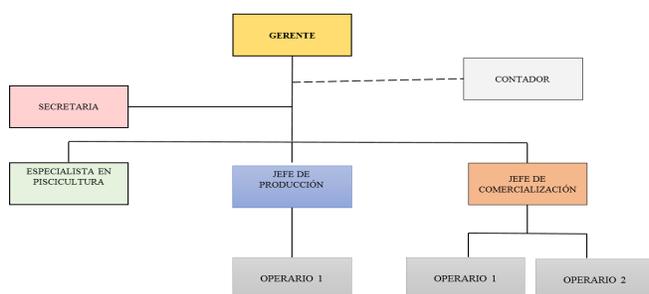


Figura 3. Estructura Organizacional

Tabla 10. Presupuesto de Materia Prima

Detalle	Cantidad	Total	Valor que pagar
Alevines	16000,00	950,00	\$950,00
Total de materia prima			\$950,00

Tabla 11. Presupuesto de Insumos

Detalle	Cantidad	Libras/ Quintal	Precio	Total
Balanceado en Polvo	2	Q	\$ 45,00	\$ 90,00
Balanceado de Crianza	10		\$ 35,00	\$ 350,00
	Q			

Balanceado de Engorde	10	Q	\$ 35,00	\$ 350,00
Sal en Grano	2	Q	\$ 15,00	\$ 30,00
Melaza	15	L	\$ 10,00	\$ 150,00
Desparasitante	4		\$ 4,00	\$ 16,00
Vitaminas	4		\$ 5,00	\$ 20,00
Total, de insumos para la crianza de tilapias				\$1.006,00

Tabla 12. Presupuesto de Materia Prima

Item	Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
<b>1</b>	<b>Activos Fijos Tangibles</b>			
<b>N°</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
1.1	Aire acondicionado 24.000 Btu	2	1380,00	\$ 2.760,00
1.2	Construcción de Oficinas	2	600,00	\$ 1.200,00
1.3	Construcción de Bodega	1	500,00	\$ 500,00
1.4	Construcción de faneamiento	1	500,00	\$ 500,00
1.5	Construcción de Baños	2	700,00	\$ 1.400,00
	1.6 Bomba de agua pequeña	1	80,00	\$ 80,00
1.7	Bomba de agua grande a gasolina	1	250,00	\$ 250,00
1.8	Basureros Especiales Residuos (grande )	3	60,00	\$ 180,00
1.9	Basureros de Oficina	2	15,00	\$ 30,00
1.10	Mesa acero inoxidable	2	150,00	\$ 300,00
1.11	Malla	2	70,00	\$ 140,00
1.12	Paño de pesca	1	60,00	\$ 60,00
1.13	Antarraya de pescar	2	50,00	\$ 100,00
1.14	Afilador de cuchillo	6	3,50	\$ 21,00
1.15	Cuchillos	6	4,50	\$ 27,00
1.16	Guantes para abrir la tilapia	4	3,50	\$ 14,00
1.17	Tanques	1	50,00	\$ 50,00
1.18	Gavetas plásticas	4	20,00	\$ 80,00
1.19	Vitrina	3	100,00	\$ 300,00
1.20	Silla Plástica	3	10,00	\$ 30,00
1.21	Mesa	2	45,00	\$ 90,00
1.22	Balanza electrónica	2	170,00	\$ 340,00
1.23	Balanza sencilla manual	3	45,00	\$ 135,00
1.24	Balanza Industrial	1	320,00	\$ 320,00
1.25	Balde pequeño	3	5,00	\$ 15,00
1.26	Puertas oficinas	3	120,00	\$ 360,00
1.27	Puerta de sala de faneamiento	1	140,00	\$ 140,00

1.28	Equipamiento de seguridad(cámaras de vigilancia)	2	75,00	\$ 150,00
1.29	Materiales (picaportes/chapas)	4	38,00	\$ 152,00
1.30	Lámparas/focos Let	10	8,00	\$ 80,00
1.31	Caja fuerte (electrónica)	1	480,00	\$ 480,00
1.32	Equipamiento de lavaderos, tasas de baños	2	190,00	\$ 380,00
1.33	Adecuación de parqueadero	1	500,00	\$ 500,00
1.34	Congelador	2	1300,00	\$ 2.600,00
1.35	Escritorio ejecutivo	1	400,00	\$ 400,00
1.36	Archivadores	2	80,00	\$ 160,00
1.37	Escritorio	2	250,00	\$ 500,00
1.38	Silla giratoria	4	75,00	\$ 300,00
1.39	Mueble de espera para clientes	1	310,00	\$ 310,00
1.40	Computadora	3	550,00	\$ 1.650,00
1.41	Impresora multifunción	2	230,00	\$ 460,00
1.42	Teléfono fax	2	260,00	\$ 520,00
1.43	calculadora	3	16,00	\$ 48,00
1.44	Dispensador de Agua	1	115,00	\$ 115,00
1.45	Botiquín (emergencias leves)	3	20,00	\$ 60,00
1.46	Extintor	3	45,00	\$ 135,00
1.47	TV para Sala de Espera de Clientes	1	620,00	\$ 620,00
1.48	Aspiradora	2	480,00	\$ 960,00
1.49	Perforadora	2	10,00	\$ 20,00
1.50	Grabadora	2	5,00	\$ 10,00
1.51	Teléfono sencillo	1	35,00	\$ 35,00
Total activos fijos				\$20.067,00
2	<b>Activos Fijos Intangibles</b>			
2.1	Permiso de Bomberos	1	45,00	\$ 45,00
2.2	Permisos de Funcionamiento (Actualización Patente Municipal)	1	90,00	\$ 90,00
2.3	Permiso Sanitario	1	200,00	\$ 200,00
2.3	Permiso para la instalación de publicidad	1	25,00	\$ 25,00
2.4	Afiliación a la Cámara de Comercio	1	60,00	\$ 60,00
2.5	Razón social (otros)	1	30,00	\$ 30,00
Total activos intangibles				\$ 450,00
3	<b>Campañas Publicitarias</b>			
3.1	Presupuesto Prensa Escrita	6	168,00	\$ 1008,00
3.2	Presupuesto por redes sociales	3	10,00	\$ 30,00
3.3	Presupuesto para TV	2	150,00	\$ 300,00

3.4	Presupuesto por radio	3	50,00	\$ 150,00
Total campañas publicitarias				\$ 1488,00
<b>4</b>	<b>Otros Gastos Generales</b>			
4.1	Luz	1	100	\$ 100,00
4.2	Agua	1	15	\$ 15,00
4.3	teléfono	1	30	\$ 30,00
4.4	Internet	1	45	\$ 45,00
4.5	Subministro de Oficina	1	40	\$ 40,00
4.6	Subministro de Limpieza (detergente, etc.)	1	30	\$ 30,00
4.5	otros gastos (canal antena TV )	1	50	\$ 50,00
Total otros gastos				\$ 310,00
Total presupuestado				\$22.315,00

### Financiamiento

El total de la inversión para la creación de la piscícola “Los Riveras” es de \$ 24.300,00. El financiamiento se lo realizará mediante un crédito que será otorgado por Ban Ecuador quien ofrece el financiamiento a 48 meses y a una tasa de interés del 11%.

### Valor Actual Neto (VAN)

Tabla 13. Valor Actual Neto

Año	Ingresos	Egresos	Flujo neto
0	0	25000	-25000
1	124140,00	107324,04	16815,96
2	130347,00	112690,24	17656,76
3	136864,35	118324,75	18539,60
4	143707,57	124240,99	19466,58
		VAN	26293,789

### Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tabla 14. Tasa Interna de Retorno

FLUJO NETO
-25000
16815,96
17656,76
18539,60
19466,58
60%

### CONCLUSIONES

Las bases teóricas permitieron identificar la estructura de un plan de negocio de la piscícola. Permitiendo identificar las fases y procesos que se plantearon en la propuesta.

La metodología de la investigación permitió identificar al detalle los problemas existentes en la piscícola, esto da la apertura a plantear una solución acorde a la medida de la piscícola y a las necesidades de los usuarios.

La propuesta es un plan de negocio para la creación de una empresa piscícola, hecho a la medida de la empresa, donde se plantea los diseños de la planta, diagramas de flujo de la producción de tilapia, inversiones, normas de seguridad, de higiene y demás estrategias que garanticen el correcto funcionamiento de la planta piscícola y la entrega de un producto sano y de calidad. La inversión inicial de este proyecto es de \$ 25.000,00, el cual será financiado por Ban Ecuador. En los cálculos de las proyecciones realizadas se obtuvieron un VAN de \$26.293,79 y un TIR de 60% con lo cual se determina que el proyecto es completamente viable y se fija el volumen de venta por libra para la empresa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baque Villanueva, L. K., Burbano Montecé, W. D., Caravaca Vera, O. R., & Peñafiel Nivelá, G. A. (2019). Modelo de negocio para la creación de una distribuidora de accesorios para bebés en el cantón Quevedo. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 7.
- Baque Villanueva, L. K., Viteri Intriago, D. A., Álvarez Gómez, L. K., & Izquierdo Morán, A. M. (2020). Plan de negocio para emprendimientos de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 120-125
- Cervera, T., Garrabou, R., & Tello, E. (2015). Política forestal y evolución de los bosques en Cataluña desde el siglo xix hasta la actualidad. *Investigaciones de Historia Económica-Economic History Research*, 11(2), 116-127.
- Chalán, R. C. M., Zurita, C. I. N., & Álvarez, J. C. E. (2019). Análisis financiero y evaluación de los indicadores de gestión y liquidez en las instituciones financieras de la economía popular y solidaria de los segmentos 1, 2 y 3 del Ecuador. *CIENCIAMATRIA*, 5(1), 805-840.
- Elizundia Cisneros, M. E. (2015). Desempeño de nuevos negocios: perspectiva de género. *Contaduría y administración*, 60(2), 468-485.
- González, F. C., & de Castro, E. D. (2005). Investigación cualitativa asistida por ordenador en economía de la empresa. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 11(2), 45-58.
- Itzés, I., Kronbauer, E. C., Szabó, T., Horváth, L., Urbányi, B., & Müller, T. (2020). Propagation of jundia *Rhamdia quelen* (Siluriformes: Heptapteridae) by applying the ovarian sperm injection method. *Aquaculture Reports*, 16, 100275.
- Lisserre, A. M., Landgraf, M., Destro, M. T., & Franco, B. D. (2002). Inhibition of *Listeria monocytogenes* by a bacteriocinogenic *Lactobacillus sake* strain in modified atmosphere-packaged Brazilian sausage. *Meat science*, 61(4), 449-455.
- Villanueva, M. P. T., Poleo-Camejo, G. A., Mendoza, N. J., Yamilet-Segovia, Z., Berné-Peña, Y., Pérez-Zambrano, S. T., ... & Rodríguez, Z. (2010). Nutrición, base del desarrollo sustentable para el municipio Andrés Bello del Estado Lara, Venezuela: creando cultura para vivir en salud. *Revista Española de Nutrición Comunitaria*, 16(1), 17-20.