

**Gabith Miriam Quispe Fernández**

*gquispe@unach.edu.ec*

Universidad Nacional de Chimborazo  
(Riobamba – Ecuador)  
Universidad Técnica de Oruro  
(Oruro - Bolivia)  
ORCID: 0000-0002-7485-3669

**Otto Eulogio Arellano Cepeda**

*oarellano@unach.edu.ec*

Universidad Nacional de Chimborazo  
Facultad de Ciencias Políticas y  
Administrativas  
(Riobamba – Ecuador)  
ORCID: 0000-0001-9580-1625

**Leslie Sarai Martínez Orellana**

*leslie.martinez@unach.edu.ec*

Universidad Nacional de Chimborazo  
Facultad de Ciencias Políticas y  
Administrativas  
(Riobamba – Ecuador)  
ORCID: 0009-0005-3832-366X

**Gustavo Santos Tapia Daza**

*tapiadazagustavo@gmail.com*

Universidad de Sevilla  
Departamento de Geografía Física y  
Análisis Geográfico Regional  
(Sevilla – España)  
ORCID: 0000-0003-2566-1721

Recibido: 25/04/23

Aceptado: 12/12/23

**LOS COSTOS DE  
OPORTUNIDAD PARA  
EMPRENDEDORES EN LA  
CIUDAD DE RIOBAMBA**

*OPPORTUNITY COSTS FOR  
ENTREPRENEURS IN THE CITY  
OF RIOBAMBA*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.12.03>

## Resumen

El emprendimiento es un factor importante para el desarrollo económico que contribuye a la reducción de la tasa de desempleo y pobreza. El objetivo de la investigación fue estimar los costos de oportunidad de los emprendedores en la ciudad de Riobamba en el año 2022. Asimismo, se usó el método deductivo, con un enfoque cualitativo y cuantitativo, y un nivel explicativo y diseño no experimental. Para la recogida de información se consideró la encuesta y como instrumento el cuestionario; se aplicó a una muestra de 162 emprendedores de un total de 277. La información tiene un índice de Cronbach de 70,4%. Los resultados muestran que el costo de oportunidad en promedio alcanza \$453,62 e influye en la toma de decisiones, se concluye que los costos de oportunidad inciden en los emprendimientos.

**Palabras clave:** emprendimiento, costos de oportunidad, factorización, emprendedores, toma de decisiones.

## Abstract

Entrepreneurship is an important factor for economic development that contributes to the reduction of the unemployment and poverty rate. The objective of the research was to estimate the opportunity costs of entrepreneurs in the city of Riobamba in the year 2022. Likewise, the deductive method was used, with a qualitative and quantitative approach, and an explanatory level and non-experimental design. To collect information, the survey was considered and the questionnaire was used as an instrument; It was applied to a sample of 162 entrepreneurs out of a total of 277. The information has a Cronbach index of 70.4%. The results show that the opportunity cost on average reaches \$453.62 and influences decision making; it is concluded that opportunity costs affect entrepreneurship.

**Keywords:** Keywords: entrepreneurship, opportunity costs, factoring, entrepreneurs, decision making

# LOS COSTOS DE OPORTUNIDAD PARA EMPREENDEDORES EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA

## *OPPORTUNITY COSTS FOR ENTREPRENEURS IN THE CITY OF RIOBAMBA*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.12.03>

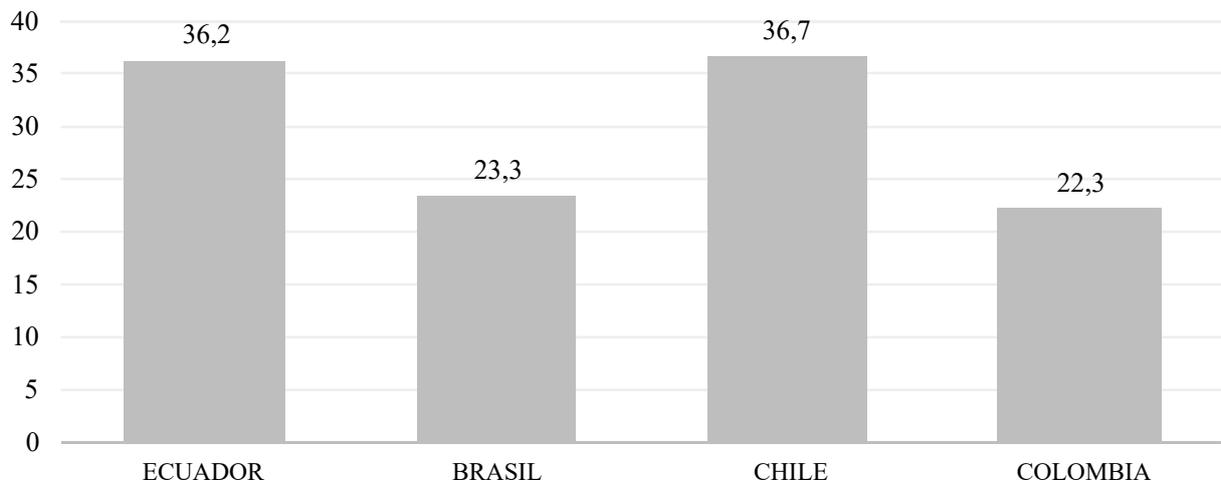
## Introducción

El emprendimiento es un factor importante para el desarrollo económico que contribuye a la reducción de la tasa de desempleo y pobreza. Asimismo, es una iniciativa de las personas que tienen un espíritu emprendedor debido a causas relacionadas a cubrir necesidades económicas, desempleo y capacidades de negociar. Sin embargo, este panorama se torna complejo cuando esta iniciativa se enfrenta a factores de competencia, posicionamiento en el mercado, financiamiento, rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

En el caso de los países de América Latina el emprendimiento se ha convertido en una fuente de generación de empleo y de ingresos; además, una alternativa para iniciar diferentes tipos de actividades económicas y de esta forma satisfacer necesidades básicas. Los datos del Informe de Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 muestran que a nivel mundial los países que tienen una intención emprendedora, en la región de Asia y el Pacífico, es India con una calificación de 80.

A nivel Europa y Norteamérica, Polonia con una calificación de 90,2; a nivel América Latina y el Caribe, Guatemala con un puntaje de 46,6; y a nivel del Oriente Medio y el África, Qatar con un puntaje de 66,6 (GEM, 2020, pp. 200-202). En países de América Latina, Ecuador es uno de los países mejor posicionados en los índices de Actividad Emprendedora Temprana, de acuerdo con el informe del Global Entrepreneurship Monitor, en su último estudio 2019–2020 aplicado en Ecuador, muestra que se encuentra con una Actividad Emprendedora Temprana, con un 36,2%, por debajo de Chile con 36,7% (Lasio *et al*, 2020) (figura 1).

**Figura 1.** Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) en países de la región



Fuente: elaboración propia con base el Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador 2019-2020 (2020)

Esta situación convierte a Ecuador en uno de los países con oportunidades y facilidades para los emprendimientos, fortaleciendo y dinamizando su economía (Zamora, 2018). Por otro lado, los emprendimientos pueden nacer por necesidad y oportunidad, están relacionados con las necesidades del emprendedor (Lasio *et al.*, 2020, p.7) y su situación económica, confirmando que, a mayor índice de desempleo, mayor probabilidad de nacimiento de un emprendedor, tal como menciona el GEM (2020).

Asimismo, los emprendedores inician un emprendimiento en un 82,71% por la escasez de empleo, iniciando con inversiones bajas, cuyas fuentes de financiamiento, en su gran mayoría son los ahorros personales con un 99,18% en emprendedores nacientes (Lasio *et al.*, 2020). Del mismo modo, los datos muestran que en el Ecuador existen diferentes indicadores que miden la actividad emprendedora, como, por ejemplo, financiamiento, políticas gubernamentales, educación emprendedora, infraestructura, normas sociales, culturales y tributarias, transferencia de I+D entre otras (Lasio *et al.*, 2020).

Por otro lado, los emprendimientos sufren distintas debilidades, como: “1) reducción de la operatividad de los emprendimientos y con ello pérdida de plazas de trabajo; 2) reducción del capital de riesgo y de las fuentes de financiamiento, impidiendo la apertura de nuevos emprendimientos; 3) dificultades en la transformación de las operaciones de las organizaciones debido a la escasez de servicios digitales asequibles; 4) baja capacidad de adaptación y reinversión de los emprendimientos comerciales; y 5) reducción del capital humano orientado hacia el emprendimiento” (Lasio *et al.* 2020, p.4)

Los datos muestran que en un 25,2% de los emprendedores desisten de sus iniciativas por falta de rentabilidad, mientras que un 16,6% por problemas de financiamiento (Lasio *et al.*, 2020). Asimismo, los estudios a nivel mundial del GEM muestran que, del total de negocios culminados, el 85,66% han terminado de manera negativa; es decir, clausura de un negocio debido a su no rentabilidad, problemas financieros, motivos familiares/personales, incidentes varios, o impuestos/burocracia gubernamental (GEM, 2020).

Otro aspecto importante es la participación de la mujer en la actividad emprendedora. El índice de actividad emprendedora temprana para el segmento femenino alcanza el 33,6%, donde el 40% trabajan por cuenta propia, y los sectores más emprendidos son en la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, y comercio al por mayor y menor, donde sus ingresos mensuales alcanzan alrededor de 126 dólares (Amaya y Samaniego, 2023).

Existen diversos estudios que intentan identificar las razones sobre las dificultades que pueden tener los emprendimientos para lograr el éxito, la sostenibilidad económica y reducir los niveles de fracaso, las estrategias de mejora de las distintas debilidades es contar con las herramientas

como un estudio de mercado, costos de oportunidad, estudio del producto o servicio, distribución, financiamiento, tasas e impuestos, permisos de funcionamiento, costos de talento humano, entre otros, a fin de proyectar el presupuesto de gastos y costos de producción, ventas, ingresos y utilidades. Asimismo, es importante el conocimiento normativo para hacer uso de los beneficios tributarios y laborales y evitar la evasión tributaria. Los emprendimientos en el Ecuador se realizan en diferentes sectores, así, por ejemplo, el sector comercial representa el 49,6% de emprendimientos que lograron establecerse, como se presenta en la tabla 2.

**Tabla 2.** Sector de los emprendedores en las diferentes etapas en Ecuador

| Sector  | nacientes % | nuevos % | TEA % E | stables % |
|---|-------------|----------|---------|-----------|
| Agricultura, actividades extractivas, construcción  | 7,3         | 8,4      | 7,5     | 14,7      |
| Manufactura y logística                             | 9,7         | 15,5     | 11,1    | 19        |
| Comercio mayorista y minorista                      | 66          | 57,7     | 64,2    | 49,6      |
| Información y comunicación                          | 2,1         | 3,8      | 2,4     | 1         |
| Finanzas, bienes raíces, servicios a negocios       | 5,8         | 5,5      | 5,7     | 5,3       |
| Salud, educación, servicios sociales y comunitarios | 8,2         | 9,2      | 8,4     | 9,7       |
| No clasificado                                      | 0,9         | 0        | 0,7     | 0,7       |

Fuente: encuesta a la población adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador (2019, p.34)

En el caso de la provincia de Chimborazo (Ecuador), los emprendimientos también se han convertido en una alternativa de generación de empleo y de ingresos, es así que las actividades emprendedoras están relacionadas con la agricultura, minería, construcción, manufactura, transporte, comercio, hoteles y restaurantes, comunicación, servicios financieros, servicios profesionales, educación, salud, servicios sociales, servicios de consumo; como se presenta en la tabla 3.

**Tabla 3.** Sector de los emprendedores en las diferentes etapas en la Provincia Chimborazo

| Cantones   | Alojamiento | Alimentos y bebidas | Agencias de turismo | Centros de turismo comunitario | Parques de atracción estables | Transporte turístico |
|------------|-------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Alausi     | 11          | 12                  |                     | 1                              | 1                             |                      |
| Chambo     | 1           | 1                   |                     |                                |                               |                      |
| Colta      | 1           | 6                   |                     |                                |                               |                      |
| Cumanda    | 5           | 8                   |                     |                                | 1                             |                      |
| Guamote    | 2           | 3                   |                     |                                |                               |                      |
| Guano      | 9           | 1                   |                     |                                |                               |                      |
| Pallatanga | 3           | 4                   |                     |                                |                               |                      |
| Penipe     | 0           | 2                   |                     |                                | 1                             |                      |
| Riobamba   | 62          | 247                 | 19                  | 3                              | 1                             | 6                    |
| TOTAL      | 94          | 284                 | 19                  | 4                              | 4                             | 6                    |

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de turismo (2022).

Con estos antecedentes la investigación partió con la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es el costo de oportunidad que tienen los emprendedores para emprender en la ciudad de Riobamba? Y como objetivo determinar los costos de oportunidad para los emprendedores en la ciudad de Riobamba.

## Marco teórico

La investigación consideró importante los siguientes conceptos teóricos:

Costos de oportunidad (CO): “es el coste de las oportunidades que se pierden por no destinar los recursos de la empresa al mejor fin alternativo” (Pindyck y Rubinfeld, 2009, p.248), también, de acuerdo con Case y Fai (2008) citado en Sánchez *et al.* (2019) “el costo de oportunidad representa la mejor opción que se deja de tomar, a lo que se renuncia, se escoge o se decide” (p.24). Asimismo, estos costos dan paso al análisis del comportamiento y la importancia de la toma de decisión, con el fin de la elección correcta dentro de las alternativas y la consecuencia que contraen las alternativas no elegidas (Katz y Rosen, 2007). Por tanto, la toma de decisión juega un papel sumamente importante dentro de los Costos de Oportunidad, porque el hecho de tener la necesidad de elección, en un país económicamente inestable y con altos índices de desempleo y pobreza, resulta ser indispensable tomar la decisión adecuada, pues esto supone la renuncia a otras opciones (Samuelson y Nordhaus, 2010).

Medición del costo de oportunidad: Pindyck y Rubinfeld (2009) menciona que se obtiene cuando se analizan las opciones de decisión, y el beneficio económico que puede generar cada una de ellas. Posteriormente, la diferencia en valor positivo se convierte en el Costo de Oportunidad de la decisión óptima, como se presenta en la figura 2.

**Figura 2.** Fórmula Costo de Oportunidad por Pindyck & Rubinfeld (2009)

|   |
|---|
| $\text{Costo de oportunidad} = \$ \text{ Alternativa 1} - \$ \text{ Alternativa 2}$ |
|---|

Fuente: elaboración propia con base en Pindyck y Rubinfeld, (2009).

Para Sánchez *et al.* (2019), quien cita lo mencionado por Krugman y Wells (2007), “el costo de oportunidad representa la suma de los costos contables e implícitos” (p.24). Donde, los costos contables son los egresos monetarios y los costos implícitos son aquellos que no representan un desembolso monetario en una transacción, pero que está implícito en la actividad (Sánchez *et al.*, 2019) (figura 3).

**Figura 3.** Fórmula Costo de Oportunidad por Krugman & Wells

$$\text{Costo de oportunidad} = \text{Costo Contable} + \text{Costo Implícito}$$

Fuente: elaboración propia con base en Sánchez *et al.* (2019).

Para la presente investigación se consideró la fórmula planteada por Pindyck y Rubinfeld (2009).

## Emprendimiento

Otro de los conceptos considerados en la investigación está relacionado con los emprendimientos; se define como “un elemento importante en el desarrollo de sociedades donde la riqueza se distribuye de una forma más equitativa” (Sornoza *et al.*, 2018, p.9). Por otro lado, el emprendimiento es “un proyecto con antigüedad menor a cinco años que requiere recursos para cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad y que necesita ser organizado y desarrollado, tiene riesgos y su finalidad es generar utilidad, empleo y desarrollo” (Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2020, Art. 3 Numeral 1), asimismo, se considera que un emprendedor es aquel que tiene ingresos brutos a partir de 20.000,01 hasta 300.000,00 dólares americanos (Ley de Régimen Tributario Interno, 2021), que no sean actividades excluyentes como por ejemplo: los servicios profesionales, actividades de construcción y otros establecidos en la norma.

## Estado de arte

A fin de conocer la situación actual sobre el problema de investigación se realizó un recorrido bibliográfico sobre el emprendimiento y los costos de oportunidad; los resultados muestran que: los estudios realizados por Camino y Aguilar (2017) se relacionan con la necesidad de determinar el ecosistema empresarial como punto de inicio idóneo de los emprendimientos. Por otro lado, Karpac y Bartosova (2020) realizan los cálculos de los costos de oportunidad y determinan pérdidas monetarias, porque los factores de producción no fueron manejados de la mejor forma.

Wollborn *et al.* (2021) estudian los costos de oportunidad y mencionan que el factor más importante, a largo plazo, es una concentración de esfuerzos empresariales; aunque evidencian que la variación de ganancia no está determinada por el costo de oportunidad. Enfocados en Riobamba, asimismo, se estudia el impacto que tiene sobre la creación de nuevas empresas la inversión privada en I+D y los costos de apertura de empresas como variable proxy del marco institucional (Valera y Ramírez, 2019), del mismo modo Yagual, Pico y Coello (2020), diagnostican la situación actual de los emprendimientos basado en la oportunidad y por

necesidad, obteniendo como resultado que los primeros son motivados por acceso a recursos, formación, tecnología u otras características que hacen considerar la idea como viable de ejecutar; y los segundos por un empleo mal remunerado o simplemente falta de empleo.

Por otro lado, se identifica estudios realizados sobre los emprendimientos, como el de Ayaviri *et al.* (2017), quienes estudian la importancia de los emprendimientos y confirma que el apoyo a la innovación y una mayor capacidad emprendedora puede surgir de los clústeres. Sin embargo, Lozada *et al.* (2021) al estudiar los emprendimientos, señala que la innovación es un factor clave para que los emprendimientos prosperen. Asimismo, Valencia (2017) recalca que es necesario el aporte al desarrollo y articulación de proyectos para la sostenibilidad de los emprendimientos mediante el impulso del potencial tecnológico; de igual manera, Useche *et al.* (2021) afirma que un fortalecimiento de los emprendimientos es la digitalización de procesos para un resurgimiento. Zamora (2018) señala que la participación pública en el sustento de los emprendimientos es importante, y Saavedra y Taxis (2019) presenta los efectos positivos en la actividad emprendedora, ratificando la necesidad del apoyo institucional para su establecimiento en el mercado. De este modo, se puede identificar el escaso desarrollo de investigaciones realizadas sobre la determinación de los costos de oportunidad de los emprendimientos, siendo de importancia su desarrollo.

## Métodos

La investigación utilizó el método deductivo, porque parte de un problema general para analizar el caso de los emprendimientos en la ciudad de Riobamba. A su vez se consideró un enfoque cuantitativo y cualitativo, porque considera datos sobre los costos y factores, tiene un diseño no experimental y un nivel causal. Se consideró como tamaño de población a 277 nuevos emprendedores registrados en el listado referencial del RIMPE (Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares) con corte al 29 de abril del año 2022 ubicados en la ciudad de Riobamba. Para la recogida de información se utilizó la encuesta y como instrumento el cuestionario, se formuló con 35 preguntas relacionadas a la identificación de valores cuantitativos para la determinación de costos y cualitativos para las causas; también se consideró preguntas abiertas, cerradas y de escalas de Likert a una muestra de 162 emprendedores.

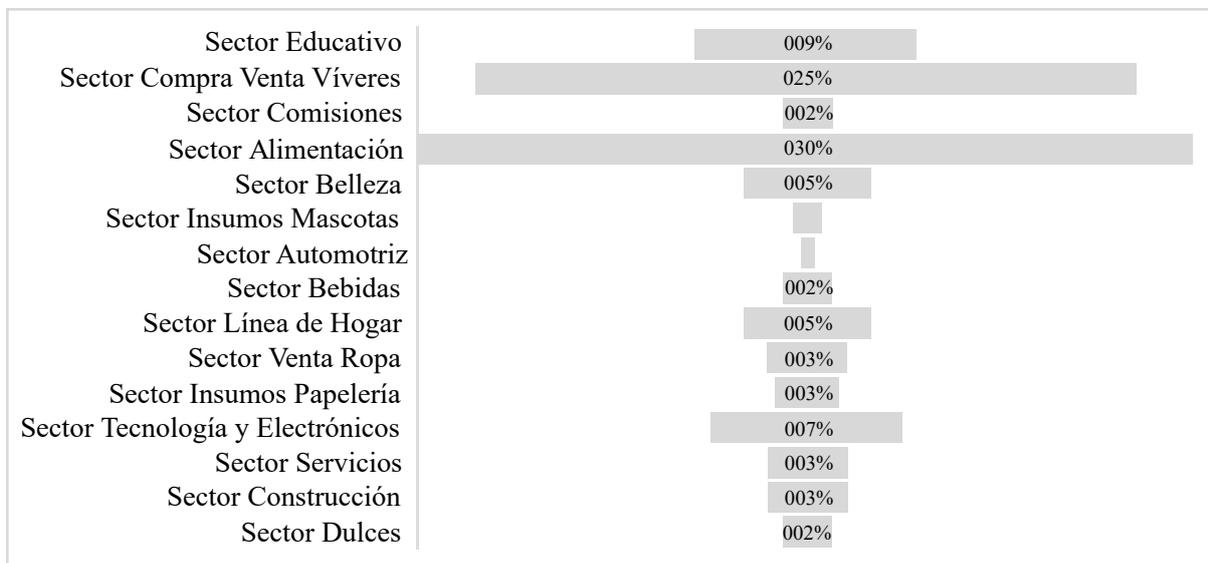
El cuestionario, fue validado a partir de una prueba piloto aplicando a 10 emprendedores que permitió realizar los ajustes. La recogida de información se realizó en In situ o en los lugares de trabajo de los emprendimientos, durante un periodo de tres meses. Los datos una vez recogidos fueron tabulados en una matriz de datos, para posterior a ello elaborar las tablas de salida. Se aplicó el análisis estadístico a las preguntas cualitativas y cuantitativas. El índice de Crombach alcanza el 70,5% lo que significa que existe un alto grado de confiabilidad de los datos. Para el análisis de los datos se utilizó análisis factorial y árbol de decisiones.

## Resultados

### Actividad económica de los emprendimientos

Los resultados muestran que el 29,6% de los emprendimientos corresponden al sector de alimentación, el 25,3% al sector dedicado a la compra y venta de víveres, 8,6% actividades relacionadas al sector educativo, 7,4% sector tecnológico y electrónico, y de manera minoritaria se encuentran los demás sectores (figura 4). Por lo tanto, en su mayoría, los emprendimientos se encuentran en el sector de alimentos y compraventa de víveres.

**Figura 4.** Área de Actividad Económica en los Emprendimientos



Fuente: elaboración propia con base en el cuestionario dirigido a los emprendedores (2022).

Por otro lado, se identifica que los emprendimientos se encuentran ubicados en la parroquia Veloz, donde el 23,10% inicio sus actividades entre 1 y 2 años atrás, el 19,20% entre 2 y 3 años atrás, y entre 4 y 5 años atrás con el mismo valor porcentual. En el caso de la parroquia Velasco, se conoce que un 33,30% inicio entre 2 y 3 años atrás, mientras que el 31% inicio entre 1 y 2 años atrás. En la parroquia Maldonado, un 27% inicio entre 1 y 2 años atrás y el 16,20% entre 3 y 6 meses atrás. En la parroquia Lizarzaburu, 27,3% inicio entre 4 y 5 años atrás, seguidamente del 20,5% entre 2 y 4 años atrás. Finalmente, en la parroquia Yaruquíes, 23,10% inició entre 1 y 2 años atrás, y en el mismo valor porcentual, entre 2 y 3 años atrás. Por tanto, se concluye que en las parroquias urbanas los emprendimientos se encuentran operando en un promedio entre de uno a cuatro años, en el caso de las periurbanas entre 9 meses y 2 años.

### Características de los emprendedores y motivos de emprendimiento

Los emprendimientos en la ciudad de Riobamba fueron motivados en un 32,70% por iniciativa

dada por parte de una tercera persona o amigos; 31,50% por desempleo, 29% por obtener ingresos extras y el 6,8% por previo estudio de mercado, lo que quiere decir que los nuevos emprendimientos tienen una motivación por amistad y desempleo principalmente. Por otro lado, los emprendedores se caracterizan el 47,53% por contar con un nivel de estudios alcanzado la educación secundaria; el 32,10% comenzó sus actividades con una experiencia laboral en un negocio similar; el 65,43% de ellos no ha recibido ningún tipo de capacitación para emprender una actividad productiva o de servicio.

En la parte tributaria al tratarse de estar ubicados bajo el del régimen RIMPE (Régimen Impositivo Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares), estos no tienen la obligación de contar con un profesional contable, la obtención del RUC resultó para el 41,98% un proceso fácil; conseguir patentes resultó regular para el 29,63%, el ARCSA (Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia Sanitaria) no lo requiere el 30,25% y permisos del ministerio no lo requiere el 100%; el 40,12% cumple con sus obligaciones financieras, el 32,10% tiene conocimiento de las obligaciones tributarias, el 40,74% conoce las obligaciones laborales y el 29,01% sabe que debe cumplir con otras obligaciones de acuerdo al giro del negocio; el 48,15% considera que los impuestos que paga al fisco son muchos y representan disminución en su margen de ganancia; así mismo, el 85,19% lleva un control de ingresos y egresos lo que significa que la diferencia no está cumpliendo con su obligación (tabla 4).

**Tabla 4.** Caracterización de los emprendedores y motivación

|   | Detalle   | Porcentaje |
|---|---|------------|
| <b>Motivo de Emprender</b>                    | Previo Estudio de Mercado                           | 6,80%      |
|   | Desempleo   | 31,50%     |
|   | Iniciativa de un familiar o amistad                 | 32,70%     |
|   | Ingresos extras                                     | 29%        |
| <b>Nivel Educación</b>                        | Primaria  | 8,02%      |
|   | Secundaria  | 47,53%     |
|   | Universidad o Tecnología                            | 39,51%     |
|   | Masterado/Doctorado/PhD                             | 4,94%      |
| <b>Conocimiento para emprendimiento</b>       | Conocía el tratamiento del producto/servicio        | 37%        |
|   | Ya he trabajado anteriormente en un negocio similar | 32,10%     |
|   | Aprendo durante la marcha                           | 21%        |
|   | El negocio no requiere de conocimiento específico   | 8,60%      |
|   | Ningún conocimiento                                 | 1,20%      |
| <b>Capacitación en Negocios</b>               | Sí, recibí una capacitación de un ente publico      | 12,35%     |
|   | Sí, pague por capacitación en entidad privada       | 22,22%     |
|   | No, no he recibido ninguna capacitación             | 65,43%     |
| <b>Conocimiento del total de obligaciones</b> | Área Financiera                                     | 40,12%     |
|   | Área Laboral  | 40,74%     |
|   | Área Legal  | 30,25%     |

|   |  |        |
|---|--|--------|
| <b>Proceso de Obtención fácil</b>       | RUC  | 41,98% |
|   | Patentes                                       | 29,61% |
| <b>Opinión sobre impuesto que pagan</b> | Son muchos, disminuye grandemente sus ingresos | 48,15% |
|   | Son muchos, pero no implica molestia           | 22,22% |

Fuente: elaboración propia con base en el cuestionario dirigido a los emprendedores (2022).

## Los factores de evaluación de costos de oportunidad

Para la determinación de los factores que intervienen en el Costo de Oportunidad de los emprendedores de la ciudad de Riobamba, se realizó un análisis factorial con el uso del sistema estadístico SPSS, donde se consideraron variables relacionados a: toma de decisiones, costos, inversión, impuestos, situación laboral, competitividad, proveedores y colaboradores) ya que estas constituyen los recursos de la empresa al mejor fin alternativo” (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p.248), Los resultados, muestran un alfa de Cronbachs del 75.1% promedio, lo que significa que el modelo es aceptable. Del conjunto de variables consideradas para el análisis del costo de oportunidad, los resultados del análisis factorial, muestran que son dos las variables más importantes, que se encuentran relacionadas con: 1) INGRESOS, relacionados con variables de: Inversión, capacitación, colaboración; 2) EGRESOS, relacionados con variables de: Impuestos, aspectos laborales, proveedores, ventaja competitiva, como se presenta en la tabla 5.

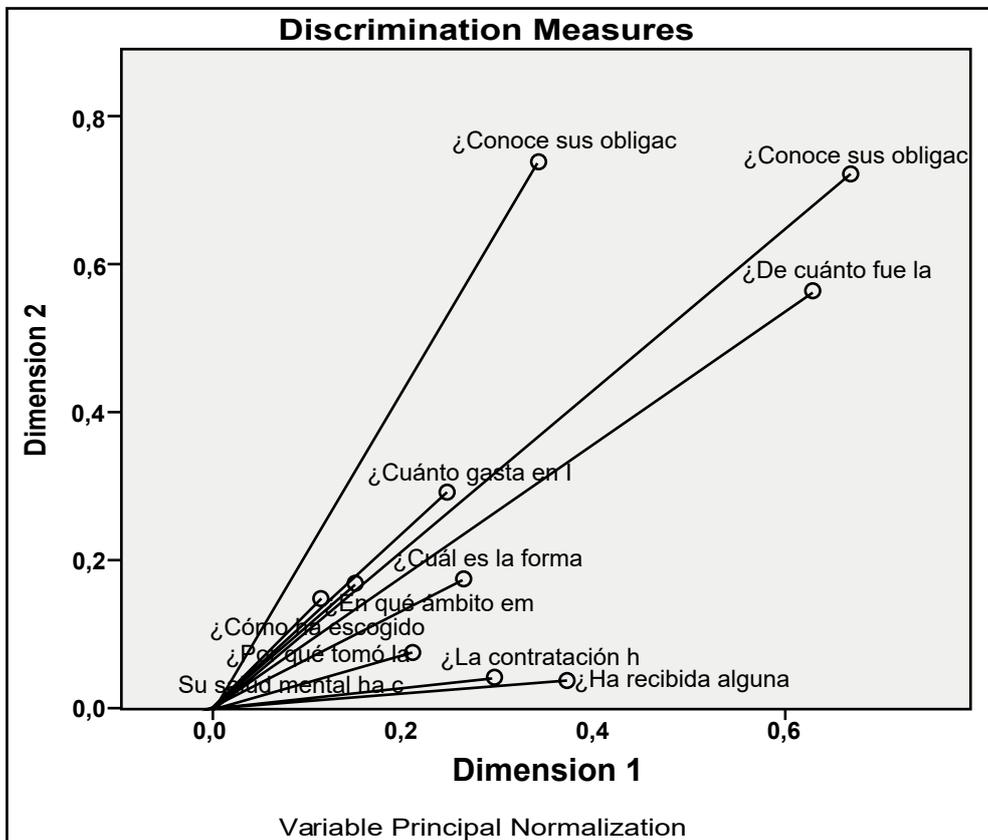
**Tabla 5.** Resultados del modelo de factorización

|  | <b>Medidas de discriminación</b> |              | Media        |
|--|----------------------------------|--------------|--------------|
|  | Dimensión                        |              |              |
|  | 1                                | 2            |              |
| ¿Ha recibido alguna capacitación en negocios (o afines a este) en los últimos 2 años?    | .373                             | .035         | .204         |
| ¿Cuál es la forma de la toma de decisiones en su giro de emprendimiento?                 | .264                             | .172         | .218         |
| ¿En qué ámbito empresarial, ha existido mayor problema de toma de decisión?              | .150                             | .167         | .159         |
| ¿Por qué tomó la decisión de contratar?  | .211                             | .073         | .142         |
| ¿La contratación ha generado valor a mi emprendimiento?                                  | .294                             | .040         | .167         |
| ¿Conoce sus obligaciones en las diferentes áreas en las que se rige su emprendimiento? T | .670                             | .721         | .695         |
| ¿Conoce sus obligaciones en las diferentes áreas en las que se rige su emprendimiento?   | .342                             | .739         | .540         |
| ¿De cuánto fue la inversión inicial para el inicio de su emprendimiento?                 | .629                             | .564         | .596         |
| Su salud mental ha cambiado, positivamente, ¿al iniciar su emprendimiento?               | .055                             | .003         | .029         |
| ¿Cuánto gasta en la implementación de Redes Sociales? (ventaja competitiva)              | .245                             | .291         | .268         |
| ¿Cómo ha escogido sus proveedores?   | .114                             | .147         | .130         |
| <b>Active Total</b>  | <b>3.346</b>                     | <b>2.953</b> | <b>3.150</b> |

Fuente: elaboración propia

Esto significa, que para la determinación del costo de oportunidad se debe considerar las variables de Ingresos y Egresos, considerando gastos en inversión, contratación laboral y tributos, como se observa en la figura 5.

Figura 5. Factores de evaluación



Fuente: elaboración propia con el uso del sistema estadístico SPSS.

### Determinación de costos de oportunidad

La determinación de los valores de los costos de oportunidad fue realizada sobre ejes fundamentales dados en el proceso de emprender, como se muestra en la tabla 3, obteniendo la siguiente interpretación:

El costo de oportunidad (CO) relacionado a la situación laboral arrojó un valor positivo para 122 emprendedores, debido a que su situación laboral anterior es inferior al actual, mostrándose el comercio informal como situación laboral de la mayoría de encuestados; el valor promedio de 162 emprendedores tiene un CO de + 453,62. El CO relacionado con la inversión, muestran un valor positivo para 23 emprendedores, ya que la cantidad de inversión destinada al emprendimiento es menor a la alternativa, que para la mayoría fue generar ahorros o comprar bienes inmuebles; el valor promedio de este CO es +558,40.

El cálculo del CO que corresponde al régimen RIMPE muestra que 75 personas tienen ingresos ubicados dentro de la tabla progresiva tributaria publicada para este régimen, así como también los emprendedores pagan los impuestos establecidos en la tabla progresiva de acuerdo a sus ingresos; por otro lado, 95 emprendedores están ubicados en el Régimen General y pagan menos impuestos, por aplicación de la deducción de costos y gastos frente a sus ingresos; es decir, el cálculo del impuesto es sobre la utilidad a diferencia del RIMPE que paga el impuesto sobre el volumen de ingresos. El valor promedio del CO es + 433,74.

El cálculo del CO que corresponde a la salud mental, en un 62% se han visto afectados en la parte psicológica, principalmente por el estrés laboral; en ese contexto, son 11 emprendedores quienes recibieron tratamiento en su salud mental, 6 de ellos obtuvieron un valor positivo en el CO por estabilidad emocional; con un valor CO promedio de +5,45. Los resultados del CO con relación a las ventajas competitivas muestran que 69 emprendedores obtuvieron un valor positivo, esto significa que el nivel de ingreso por concepto de ventas tuvo un crecimiento por la aplicación de estrategias de marketing y de venta; el valor promedio de 78 emprendedores este CO es + 534,86.

El costo de oportunidad con relación a la contratación de colaboradores demuestra que 40 emprendedores tienen un CO positivo; el valor promedio de 53 emprendedores el CO es + 105,65.

Del mismo modo, el costo de oportunidad de los proveedores refleja un resultado positivo para 52 emprendedores, es decir, que estos optimizaron entre el 5% al 10% en el valor mensual de sus egresos; el valor CO promedio de 60 emprendedores es + 208,66. Por tanto, se concluye que el costo de oportunidad de los emprendimientos es positivo, donde el emprendedor puede tomar la decisión de emprender en función a las variables analizadas (tabla 6).

**Tabla 6.** Factores de Evaluación en el costo de oportunidad

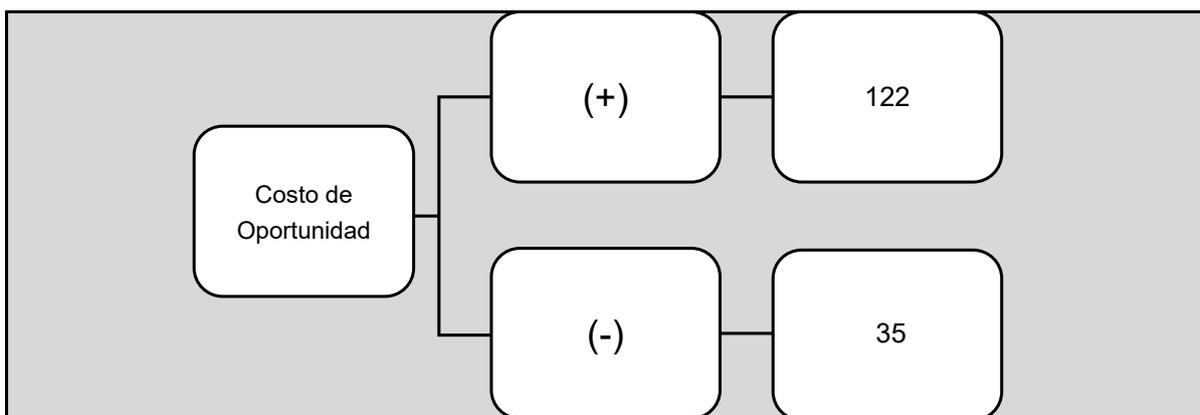
| Costos de oportunidad              | Media CO | Emprendedores aplicados | Suma Valor Alternativa electa | Suma Valor alternativa renunciada | Medición  |
|------------------------------------|----------|-------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|---|
| Situación laboral                  | 453,62   | 1                       | 62,00                         | 118.581,00                        | 3 8.465,00 Nivel de ingresos netos                      |
| Inversión                          | 558,40   | 1                       | 22,00                         | 718.800,00                        | 8 16.925,00 Cantidad de inversión                       |
| Pago IR                            | 133,74   | 1                       | 22,00                         | 19.180,49                         | 7 2.097,00 Impuestos a pagar                            |
| Salud mental - Ventaja competitiva | 5,45     | 1                       | 1,00                          | 10,00                             | 7 650,00 Inversión en salud mental                      |
| 5                                  | 34,86    |                         | 78,00                         | 257.689,00                        | 216.270,00 Nivel de ingresos brutos                     |
| Colaboradores                      | 105,65   | 5                       | 3,00                          | 1.946,70                          | 9 86.347,00 Generación de valor en el nivel de ingresos |
| Proveedores                        | 208,66   | 6                       | 0,00                          | 8.552,30                          | 7 91.072,00 Nivel de egresos mensuales                  |

Fuente: elaboración propia

## Aplicación del árbol de decisiones en análisis de costo de oportunidad

La aplicación del árbol de decisiones muestra como resultados que los costos de oportunidad reflejan valores positivos para 122 emprendimientos y negativos para 35 emprendimientos. Esto quiere decir que el 75,31% de los emprendimientos han obtenido un valor favorable del costo de oportunidad, demostrándose la hipótesis de que los costos de oportunidad inciden en los emprendimientos de los emprendedores de la ciudad de Riobamba (figura 6).

Figura 6. Árbol de decisión



Nota: muestra el número de emprendedores que tienen un costo de oportunidad positivo de un total de 162 emprendedores, donde la diferencia de 5 emprendedores ausentes es aquellos en que su CO es igual a 0.

Fuente: elaboración propia con base en el cuestionario dirigido a los emprendedores (2022).

## Discusión

Los resultados de la investigación aportan a las investigaciones realizadas por Jiménez, Espinosa y Soler (2014, p.48) quienes encuentran que “la variación de la ganancia no está determinada por el costo de oportunidad de la mano de obra familiar, además de este insumo, los costos por alimento, el agotamiento animal, la mano de obra asalariada y el precio de venta son las variables que influyen de manera directa en la variación de las utilidades generadas”. Sin embargo, Karpac y Bartosova (2020, p.350) encuentran que los costos “representan cantidades monetarias perdidas debido a que los factores de producción no fueron utilizados en la mejor medida” y, por otro lado (Wollborn, Holder, y Dornekott, 2021, p.1) identifica que “el análisis ex-post del éxito de los recién llegados muestra que incluso cuando la movilidad aumentó más allá de los niveles previos al confinamiento y las tasas de desempleo volvieron a caer con fuerza, los streamers de recién llegados más exitosos pudieron transformar su reacción inicial de posiblemente solo suavizar los ingresos en una sostenible, solución a largo plazo con el potencial de un mayor esfuerzo empresarial”.

De este modo, se puede evidenciar que los costos de oportunidad inciden en los emprendimientos de los emprendedores y están relacionadas a variables como: situación laboral, inversión, pago ir, salud mental, ventaja competitiva, colaboradores proveedores; además de la valoración del costo de oportunidad por medio del costo contable más el costo implícito.

Los resultados de la investigación muestran que los emprendedores tomaron las decisiones de emprender, porque el costo de oportunidad es positivo en los casos de la contratación, inversión, proveedores, salud mental e impuestos. Estos costos de oportunidad están relacionados a la inversión porque es favorable para quienes tenían como alternativa generar ahorros, corroborando el resultado del hallazgo de Jiménez, Espinosa, y Soler (2014); por otro lado, los costos de oportunidad relacionados con la parte tributaria es positivo, aunque la carga tributaria es alta, pero también existe la tendencia de disminuir en base a las reformas tributarias que realiza cada gobierno de turno; finalmente, el costo de oportunidad relacionado a la contratación de colaboradores muestra un valor positivo para los emprendedores, porque genera empleo y dinamiza la productividad, este resultado aporta a las conclusiones a las que llevo Wollborn, Holder, y Dornekott (2021).

Por otro lado, los emprendimientos también deberían considerar como elemento importante para el cálculo de costos, las ventas y los impuestos, como lo menciona (Fuentes *et al.*, 2021); sin embargo, también deberían de considerarse costos relacionados a los riesgos laborales del emprendimiento como, por ejemplo: enfermedades y accidentes laborales contraídos en las empresas (Patiño, Quispe, y Tapia, 2022).

## Conclusión

El costo de oportunidad es un factor importante para los emprendimientos, considerando que los ingresos y egresos están relacionados con el tipo de producto o servicio disponible para los consumidores. El ingreso es importante en las variables de inversión, capacitación y colaboración; mientras que en los egresos son las variables relacionadas a los impuestos, conocimientos en aspectos laborales, proveedores y aplicación de ventajas competitivas.

El costo de oportunidad es favorable en los casos relacionados con la contratación de colaboradores, inversión y el pago de tributos, variables importantes que se deben considerar para la toma de decisión en la iniciativa emprendedora, lo que permitiría generar ganancias a partir de la optimización de los recursos económicos, financieros, humanos y materiales, que generaría estabilidad al negocio con proyecciones de sostenibilidad a largo plazo.

Se recomienda profundizar estudios relacionados a la determinación de costos de oportunidad aplicados a los emprendimientos por el escaso estudio.

Se recomienda que los emprendimiento debieran incorporar un sistema de costos con la finalidad de comparar para procesos de posición y competitividad en el mercado.

## Referencias

1. Amaya, A., y Samaniego, A.L. (2023). *Oportunidades y desafíos de ecosistemas de emprendimiento femenino en Ecuador*. ESPAE. [https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2023/01/emprendimiento\\_femenino\\_ecuador.pdf](https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2023/01/emprendimiento_femenino_ecuador.pdf)
2. Ayaviri, V., Chucho, D., Romero , M., y Quispe, G. (2017). Emprendimientos y clúster empresarial. Un estudio en la Provincia Chimborazo, Ecuador. *Pespectivas*(40), 41-64. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425953614003>
3. Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación Tercera Edición*. Pearson. <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
4. Camino, R. C., y Aguilar, A. E. (2017). Emprendimiento e innovación en Ecuador, análisis de ecosistemas empresariales para la consolidación de pequeñas y medianas empresas. *INNOVA Research Journal*, 2(9.1), 73–87. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n9.1.2017.504>
5. Charaja, F. (2009). *El mapic en la metodología de investigación*. UNAP.
6. Frank, R., y Bernanke, B. (2003). *Principios de Economía*. McGraw-Hill Interamericana.
7. Fuentes, L., Uquillas, J., Maldonado, A., y Chiriboga, P. (2021). Empresas familiares como alternativa para la recuperación económica. *Kairos*, 4(7), 54-72. <https://doi.org/10.37135/kai.03.07.03>
8. GEM. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*. GEM.
9. Hernández , R., Fernández , C., y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación Quinta Edición*. McGRAW-HILL INTERAMERICANA. <https://www.icmujeres.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/Sampieri.Met.Inv.pdf>
10. Hernández Sampieri, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación Sexta Edición*. McGRAW-HILL INTERAMERICANA.

11. Jiménez, R., Espinosa, V. y Soler, D. (2014). El costo de oportunidad de la Mano de Obra familiar en la economía de la producción lechera de Michoachán México. *Revista de Investigación Agraria y Ambiental*, 5(1), 48-56. <https://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/riaa/article/view/908/900>
12. Karpac, D., y Bartosova, V. (2020). The Importance of Opportunity Costs in Financial Management in Connection to the Economic Profit. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 159, 350-353. [https://www.researchgate.net/publication/347670631\\_The\\_Importance\\_of\\_Opportunity\\_Costs\\_in\\_Financial\\_Management\\_in\\_Connection\\_to\\_the\\_Economic\\_Profit](https://www.researchgate.net/publication/347670631_The_Importance_of_Opportunity_Costs_in_Financial_Management_in_Connection_to_the_Economic_Profit)
13. Katz, M., y Rosen, H. (2007). *Microeconomía (2a ed.)*. McGraw-Hill / Interamericana de España.
14. Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., y Ordeñana, X. (Octubre de 2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019- 2020. GEM*. Obtenido de [https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM\\_Ecuador\\_2019.pdf](https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf)
15. Ley de Régimen Tributario Interno . (2021). *Registro Oficial , tercer Suplemento N° 587, 29 de noviembre*.
16. Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. (2020). *Suplemento R.O. N°151, 28 de febrero de 2020*.
17. López, P., y Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Universidad Autónoma de Barcelona.
18. Lozada, F., Cedeño , J., Chinga, E., y Miranda , T. (2021). Factores que motivan el emprendimiento: nuevas tecnologías para dinamizar una economía social. *ReHuso: Revista de Ciencias Humanísticas y Sociales*, 6(1), 82-91. doi:10.5281/zenodo.5513102
19. Patiño, V., Quispe, G., y Tapia, G. (2022). Relación de los costos y accidentes laborales y enfermedades profesionales en las organizaciones. *Kairos, Revista De Ciencias Económicas, Jurídicas Y Administrativas*, 5(9), 116-135. doi:<https://doi.org/10.37135/kai.03.09.07>
20. Pindyck, R., y Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía Séptima Edición*. Pearson Prentice Hall. [https://danielmorochoruiz.files.wordpress.com/2017/01/microeconomia\\_-\\_pyndick.pdf](https://danielmorochoruiz.files.wordpress.com/2017/01/microeconomia_-_pyndick.pdf)

21. Presidencia de la República. (29 de Noviembre de 2021). Ley Orgánica Para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal. *Capítulo V*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/12/Ley-Organica-para-el-Desarrollo-Economico-y-Sostenibilidad-Fiscal-tras-la-Pandemia-Covid-19.pdf>
22. Saavedra Leyva, R. E., y Taxis Flores, M. (2019). El factor institucional en el emprendimiento por oportunidad de América Latina y el Caribe. *Revista Innovar*, 29(73), 99-112. doi:<https://doi.org/10.15446/innovar.v29n73.78025>
23. Samuelson, P., y Nordhaus, W. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica 19ed.* McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES.
24. Sánchez-Aguilar, N., Viramontes-Romero, M., De Santiago-Badillo, B., & Carretero, M. (2019). Elementos para Calcular el Costo de Oportunidad para Estudiar en la Universidad Politécnica de Querétaro (UPQ). *ConCiencia Tecnológica*, ISSN-e 1405-5597(N° 57), 21-27. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=94459796004>
25. Servicio de Rentas Internas. (2022). *RIMPE REGIMEN SIMPLIFICADO PARA EMPRENDEDORES Y NEGOCIOS POPULARES*. Obtenido de Deberes formales RIMPE: <https://www.sri.gob.ec/rimpe>
26. Sornoza, D., Parrales, M., Gema Sornoza, T. C., Castillo, M., Guaranda, V., & Delgado, H. (2018). *Fundamentos de emprendimiento*. Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S. L. <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/05/Fundamentos-de-emprendimiento.pdf>
27. SRI. (2022). *Listado referencial del RIMPE*. SRI.
28. Subsecretaría de turismo. (05 de Diciembre de 2022). *Catastro Chimborazo*. Riobamba: Subsecretaría de turismo. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: <https://servicios.seps.gob.ec/gosf-internet/paginas/consultarOrganizaciones.jsf>
29. Useche, M., Peretra, M., y Barragán, C. (2021). Retos y desafíos del emprendimiento ecuatoriano, trascendiendo a la pospandemia. *Retos: Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 271-286.
30. Valencia, y Lilia. (2017). Emprendimiento en Ecuador. Estudio de Caso: Provincia de Santa Elena. *Revista Killkana Sociales*, 1(2), 27-32. doi:<https://killkana.ucacue.edu.ec/index.php/>

killkana\_social/article/view/36/53

31. Valera, R., y Ramirez, R. (2019). Emprendimiento empresarial, inversión en I+D y marco institucional en México. *Análisis Económico*, vol. XXXIV Núm. 86, 133-156. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ane/v34n86/2448-6655-ane-34-86-133.pdf>
32. Wollborn, P. H. (2021). Entrepreneurial Efforts and Opportunity Costs: Evidence from Twitch Streamers. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 1-27. doi:<https://doi.org/10.5465/AMBPP.2021.10621>
33. Wollborn, P., Holder, U., y Dornekott, D. (2021). Entrepreneurial Efforts and Opportunity Costs: Evidence from Twitch Streamers. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 1-27. doi:10.5465/AMBPP.2021.10621abstract
34. Yagual, C., Pico, L., y Coello, R. (2020). El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador. *Revista Científica Ciencia y Tecnología*, Vol. 17, 16-28. doi:10.47189/rcct.v17i16.128
35. Zamora, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Espacios*, 39(07), 15. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>