



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Estimación de los Costos de Oportunidad para los Emprendedores en la  
Ciudad De Riobamba, 2022

**Trabajo de Titulación para optar al título de Licenciado en Contabilidad  
y Auditoría**

**Autor:**

Martínez Orellana, Leslie Sarai

**Tutor:**

Mgs. Otto Arellano Cepeda

**Riobamba, Ecuador. 2023**

## DECLARATORIA DE AUTORÍA

Yo, Leslie Sarai Martínez Orellana con cédula de ciudadanía 1400625016, autora del trabajo de investigación titulado: Estimación de los Costos de Oportunidad para los Emprendedores en la Ciudad De Riobamba 2022, certifico que la producción, ideas, opiniones, criterios, contenidos y conclusiones expuestas son de mí exclusiva responsabilidad.

Asimismo, cedo a la Universidad Nacional de Chimborazo, en forma no exclusiva, los derechos para su uso, comunicación pública, distribución, divulgación y/o reproducción total o parcial, por medio físico o digital; en esta cesión se entiende que el cesionario no podrá obtener beneficios económicos. La posible reclamación de terceros respecto de los derechos de autor (a) de la obra referida, será de mi entera responsabilidad; librando a la Universidad Nacional de Chimborazo de posibles obligaciones.

En Riobamba, 15 de mayo del 2023.



---

Leslie Sarai Martínez Orellana

C.I: 1400625016

## **DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR**

Quien suscribe, Otto Eulogio Arellano Cepeda catedrático adscrito a la Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas, por medio del presente documento certifico haber asesorado y revisado el desarrollo del trabajo de investigación titulado: Estimación de los Costos de Oportunidad para los Emprendedores en la Ciudad De Riobamba, 2022, bajo la autoría de Leslie Sarai Martínez Orellana; por lo que se autoriza ejecutar los trámites legales para su sustentación.

Es todo cuanto informar en honor a la verdad; en Riobamba, a los 15 días del mes de mayo de 2023



---

Otto Eulogio Arellano Cepeda

C.I: 060231632-5

## **CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL**

Quienes suscribimos, catedráticos designados Miembros del Tribunal de Grado para la evaluación del trabajo de investigación Estimación de los Costos de Oportunidad para los Emprendedores en la Ciudad De Riobamba, 2022, presentado por Leslie Sarai Martínez Orellana, con cédula de identidad número 1400625016, bajo la tutoría de Mgs. Otto Eulogio Arellano Cepeda; certificamos que recomendamos la APROBACIÓN de este con fines de titulación. Previamente se ha evaluado el trabajo de investigación y escuchada la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba a los 15 días del mes de mayo de 2023

Presidente del Tribunal de Grado  
Mgs. Iván Patricio Arias González

Miembro del Tribunal de Grado  
PhD. Eduardo Ramiro Dávalos Mayorga

Miembro del Tribunal de Grado  
Mgs. Jhonny Mauricio Coronel Sánchez

Three blue ink signatures are written vertically on the right side of the page. The top signature is the most legible, appearing to read 'Iván Patricio Arias González'. The middle signature is more stylized and less legible. The bottom signature is also stylized and less legible.



Dirección  
Académica  
VICERRECTORADO ACADÉMICO

*en movimiento*



UNACH-RGF-01-04-08.15  
VERSIÓN 01: 06-09-2021

# CERTIFICACIÓN

Que, **LESLIE SARAI MARTÍNEZ ORELLANA** con CC: **140062501-6**, estudiante de la Carrera **DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**, Facultad de **CIENCIAS POLÍTICAS**; ha trabajado bajo mi tutoría el trabajo de investigación titulado "**ESTIMACIÓN DE LOS COSTOS DE OPORTUNIDAD PARA LOS EMPRENDEDORES EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, 2022**", cumple con el 2%, (dos por ciento) de acuerdo al reporte del sistema Anti plagio **URKUND**, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 02 de Mayo de 2023



Firmado electrónicamente por:  
OTTO EULOGIO  
ARELLANO CEPEDA

---

Mgs. Otto Arellano Cepeda  
**TUTOR**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado, con todo mi cariño para mi familia quienes han sido mi gran apoyo para el inicio, sustento y culminación de esta etapa. De manera muy especial, a la persona con la que Dios bendijo mi vida, mi adorada madre, Glenda Orellana quien, con su gran ejemplo de amor, de lucha y perseverancia, me ha enseñado el valor del trabajo honesto. Asimismo, a mi querido padre Jonny Martínez, quien ha sido mi amigo y mentor en esta aventura llamada vida, quien con sus lecciones me ha guiado en el camino y enseñado la importancia de sembrar un sueño, abonarlo con amor y regarlo con constancia y dedicación para poder recoger resultados que brinden felicidad.

Con todo mi amor, Sarai Martínez.

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer primero a Dios por permitirme llegar a este punto de mi vida, por darme la sabiduría para afrontar las adversidades. A mis padres por creer en mí, por su sacrificio, paciencia y amor incondicional. A mis hermanos, Ariel, Monse y Dylan y a mis abuelitos Basilio, Luis y Teresa, que me impulsan a ser cada día mejor. A mi padrastro, tíos, tías, primos, primas, por el granito de arena han sabido aportar a mi formación. A mis amigos de cuatro patas incondicionales: Luna, Pepe, Ñuta, Alaska, Catalina, a quienes ansío brindar amor y una vida digna.

A todas aquellas personas y amistades, que han surgido del ámbito músico, deportivo y/o académico, que han formado y/o forman parte de mi vida. A mis compañeros, con quienes hemos recorrido este camino, principalmente a Stefy, Emanuel, Cris y Karen. A las primeras amistades que me brindó la UNACH Yara, Naty y Jefferson. A mi compañero de aventuras, Jairo quien es un soporte especial en mi diario vivir, quien me llena de felicidad.

A la Universidad Nacional de Chimborazo por permitir mi educación dentro de sus aulas, convirtiéndose en mi segundo hogar en esta bella ciudad que me acogió, Riobamba. Gratitud infinita al cuerpo de docentes que han sabido transmitir su conocimiento, de manera especial, a quienes más que conocimientos teóricos, han dejado grandes enseñanzas, y que sin duda son un ejemplo para seguir: Eduardo Dávalos e Iván Arias. Sin olvidar el inmenso agradecimiento a quienes me han regalado momentos increíbles, risas, consejos, y apoyo a: Oscarito, Meli, Isabelita, Chío, Mayrita, Gabo, Antonio Cuji, John Morales, y toda aquella persona con quien pude formar una amistad.

Por todos ellos, hoy logro este propósito de vida.

## ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA DE AUTORÍA.....	
DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR.....	
CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL.....	
CERTIFICADO ANTIPLAGIO.....	
DEDICATORIA.....	
AGRADECIMIENTO.....	
ÍNDICE GENERAL.....	
ÍNDICE TABLAS.....	
ÍNDICE DE FIGURAS.....	
RESUMEN.....	
1. CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	15
1.1 Antecedentes.....	16
1.2 Planteamiento del Problema.....	16
1.3 Justificación.....	18
1.4 Objetivos.....	19
1.4.1 General.....	19
1.4.2 Específicos.....	19
2. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	20
2.1 Estado del Arte.....	20
2.2 Aspectos teóricos.....	20
2.2.1 Costos de Oportunidad.....	20
2.2.1.1 Definición del Costo de Oportunidad.....	20
2.2.1.2 Medición del Coste de Oportunidad.....	21
2.2.2 Emprendimiento.....	23
2.2.2.1 Definición del Emprendimiento.....	23



2.2.2.2	Etapas de la Actividad Emprendedora.....	24
2.2.3	Marco Normativo .....	25
2.2.3.1	El emprendimiento en el SRI.....	25
2.2.3.2	Deberes Formales RIMPE Emprendedores .....	26
3.	CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	29
3.1	Enfoque de la investigación .....	29
3.2	Tipo de Investigación.....	29
3.3	Diseño de la Investigación .....	29
3.4	Nivel de la Investigación.....	29
3.5	Técnicas de recolección de datos .....	29
3.5.1	Determinación de la técnica de recogida de información .....	30
3.5.2	Determinación de los instrumentos de recogida de información .....	30
3.6	Determinación de la población y muestra.....	30
3.6.1	Población de estudio.....	30
3.6.2	Tamaño de la muestra .....	31
3.7	Hipótesis de la investigación.....	32
3.8	Métodos de análisis .....	32
3.9	Procesamiento de datos .....	32
4.	CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	33
4.1	Resultados .....	33
4.1.1	Caracterización de los emprendedores y emprendimientos .....	33
4.1.1.1	Emprendimientos .....	33
4.1.1.2	Emprendedores .....	35
4.1.2	Carga Fiscal en los Emprendimientos.....	36
4.1.3	Factores de evaluación del Costo de Oportunidad .....	38
4.1.4	Determinación del Costo de Oportunidad.....	39
4.1.4.1	Cálculos.....	40

4.1.5	Prueba de Hipótesis.....	42
4.2	Discusión.....	43
4.2.1	Costo de Oportunidad de Situación Laboral .....	45
4.2.2	Costo de Oportunidad del Destino Inversión .....	46
4.2.3	Costo de Oportunidad SRI .....	49
4.2.4	Costo de Oportunidad Estabilidad Emocional en Ambiente Laboral .....	52
4.2.5	Costo de Oportunidad de la Implementación de Ventajas Competitivas.....	55
4.2.6	Costo de Oportunidad Antes Y Después De Los Colaboradores.....	58
4.2.7	Costo De Oportunidad En Elección De Proveedores.....	61
4.2.8	Análisis General de Resultados.....	66
5.	CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	69
5.1	Conclusiones .....	69
5.2	Recomendaciones.....	70
6.	BIBLIOGRAFÍA .....	71
7.	ANEXOS .....	73

## ÍNDICE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Clasificación RIMPE según ingresos. ....	26
<b>Tabla 2</b>	Deberes Formales .....	26
<b>Tabla 3</b>	Impuesto a la Renta RIMPE - Emprendedor .....	28
<b>Tabla 4</b>	Población de Estudio .....	30
<b>Tabla 5</b>	Actividad Económica en los Emprendimientos.....	33
<b>Tabla 6</b>	Relación entre la ubicación y el tiempo de actividad del Emprendimiento .....	34
<b>Tabla 7</b>	Información Emprendedor.....	35
<b>Tabla 8</b>	Conocimiento de Obligaciones.....	36
<b>Tabla 9</b>	Facilidad para Obtener Permisos .....	37
<b>Tabla 10</b>	Opinión sobre Impuestos .....	37
<b>Tabla 11</b>	Control de Ingresos y Egresos .....	37
<b>Tabla 12</b>	Resultados del modelo de factorización .....	38
<b>Tabla 13</b>	Costo de Oportunidad Situación Laboral .....	41
<b>Tabla 14</b>	Relación entre proceso previo la toma de decisión y el ámbito con mayor complejidad .....	44
<b>Tabla 15</b>	Relación entre establecimiento de trabajo y su renuncia.....	45
<b>Tabla 16</b>	Costo de Oportunidad de Destino de Inversión.....	48
<b>Tabla 17</b>	Calificación dentro del RIMPE .....	50
<b>Tabla 18</b>	Costo de Oportunidad de pago de IR.....	51
<b>Tabla 19</b>	Costo de Oportunidad de Estabilidad Emocional.....	55
<b>Tabla 20</b>	Costo de Oportunidad por Ventajas Competitivas .....	58
<b>Tabla 21</b>	Costo de Oportunidad de Contratar .....	61
<b>Tabla 22</b>	Costo de Oportunidad Proveedores .....	65
<b>Tabla 23</b>	Resumen de Resultados de CO.....	65

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Facilidad para iniciar un negocio .....	17
<b>Figura 2</b> TEA en Países de la Región.....	17
<b>Figura 3</b> Fórmula Costo de Oportunidad por Krugman & Wells.....	22
<b>Figura 4</b> Fórmula Costo de Oportunidad por Blocher.....	22
<b>Figura 5</b> Fórmula Costo de Oportunidad por Pindyck & Rubinfeld .....	22
<b>Figura 6</b> Fórmula Costo de Oportunidad por Nichlson.....	23
<b>Figura 7</b> Factores de Evaluación .....	38
<b>Figura 8</b> Árbol de Decisión .....	42
<b>Figura 9</b> Incertidumbre a la hora de la toma de decisión .....	43
<b>Figura 10</b> ¿Conocen que es Costo de Oportunidad? .....	44
<b>Figura 11</b> Fuente de inversión .....	46
<b>Figura 12</b> Destino Alternativo de Inversión .....	47
<b>Figura 13</b> Afectación a la salud mental por ambiente laboral .....	52
<b>Figura 14</b> Enfermedades posibles por mal ambiente laboral.....	53
<b>Figura 15</b> ¿Ha cambiado su salud mental con la apertura del emprendimiento? .....	53
<b>Figura 16</b> Implementación de Ventaja Competitiva.....	55
<b>Figura 17</b> Variación en nivel de ventas post ventaja competitiva .....	56
<b>Figura 18</b> Número de Colaboradores en Emprendimiento.....	58
<b>Figura 19</b> Motivo de contratación .....	59
<b>Figura 20</b> Valor generado al emprendimiento.....	60
<b>Figura 21</b> Método de selección de proveedor.....	62
<b>Figura 22</b> Cambio de proveedor .....	62
<b>Figura 23</b> Evaluación en el cambio de proveedor .....	63
<b>Figura 24</b> Porcentaje de optimización tras cambio de proveedor.....	63

## **ESTIMACIÓN DE LOS COSTOS DE OPORTUNIDAD PARA LOS EMPRENDEDORES EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, 2022**

### **RESUMEN**

La correcta toma de decisión para un emprendimiento es indispensable ante el potencial de cambio que tiene una adecuada administración para contrarrestar los índices de desempleo y pobreza de Riobamba. El objetivo de la investigación fue estimar los costos de oportunidad de los emprendedores en la ciudad de Riobamba en el año 2022. El Método de investigación fue deductivo, con un nivel explicativo-causal y un enfoque cuantitativo. Como instrumento de recolección se usó la encuesta, aplicada a 162 emprendedores. Los resultados muestran que el sector de alimentación es la más realizada, nacieron por iniciativa de una tercera persona, con actividad entre 1 y 2 años atrás y ubicado en la parroquia de Lizarzaburu. Los emprendedores, mayoritariamente con segundo nivel de educación, iniciaron por conocimiento del bien o servicio, sin haber tenido ninguna capacitación, con total conocimiento en áreas financieras, laborales y legales. El costo de oportunidad por nivel de ingresos muestra a 122 emprendedores con valor positivo siendo \$ 80116,00 la diferencia entre alternativas; los CO por inversión, pago de impuesto a la renta según clasificación del SRI, salud mental, ventajas competitivas, colaboradores y proveedores arrojan valores alentadores para la mayoría de los emprendedores. Esto provoca una aceptación a la hipótesis, demostrando que la adecuada toma de decisión incide en los emprendedores riobambeños y el bienestar de su emprendimiento. Por tal razón, se concluye que la estimación del CO toma el valor promedio de \$453,62, donde 162 emprendedores renunciaron a percibir el 67% menos de ingresos.

**Palabras claves:** Emprendimientos, Costo de Oportunidad, Toma de decisión, Riobamba, RIMPE.

## **ESTIMATION OF OPPORTUNITY COSTS FOR ENTREPRENEURS IN THE CITY OF RIOBAMBA, 2022**

### **ABSTRACT**

The correct decision-making process for an entrepreneurship is essential in the face of the potential for change that it has adequate administration to counter unemployment and poverty rates in Riobamba. The objective of the research was to estimate the opportunity costs of entrepreneurs in the city of Riobamba in 2022. The research method was deductive, with a causal explicatory level and a quantitative approach. How the survey applied to 162 entrepreneurs was used. The results shows that the food sector is the most performed, were born on the initiative of a third person, with activity between 1 and 2 years ago and located in the parish of Lizarzaburu. The entrepreneurs, mostly with second level of education, started by knowledge of the good or service, without having had any training, with full knowledge in financial, labor, and legal areas. The opportunity cost by income level shows 122 entrepreneurs with a positive value, with \$80116.00 being the difference between alternatives; the COs for investment, income tax payment according to the SRI's classification, mental health, competitive advantages, collaborators, and suppliers show encouraging values for most entrepreneurs. This provokes an acceptance of the hypothesis, demonstrating that adequate decision making has an impact of the entrepreneurs of Riobamba and the well-being of their ventures. For this reason, it is concluded that the CO estimate takes the average value of \$453.62, where 162 entrepreneurs gave up 67% less income.

**Key words:** Entrepreneurship, Opportunity Cost, Decision making, Riobamba, RIMPE

Reviewed by:



Lic. Andrea Rivera  
**ENGLISH PROFESSOR**  
C.C 0604464008

## 1. CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

El desenvolvimiento de una sociedad en un mercado laboral competitivo se torna cada vez mucho más exigente a nivel mundial. Con el pasar de los años, los factores han tomado nuevas rutas que presentan escenarios de coyuntura en familias enteras que buscan un sustento diario para su bienestar. Un aspecto importante es la necesidad que tiene el Gobierno ecuatoriano, de generar empleos. En este contexto, los emprendimientos son un pilar transcendental para combatir los índices de desempleo. Pues en dependencia de su tamaño, no únicamente generan empleo para quienes inician, sino que pronto necesitarán de personal adicional para mayor efectividad en sus actividades. En territorio ecuatoriano, posicionado por el GEM como el segundo país en la región con mayor tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA), es donde nacen negocios desde puestos de comida, gabinetes de belleza, talleres hasta venta al por menor de productos chinos. Estos alcances en los emprendimientos se dan por el factor indispensable actualmente: la tecnología.

Como se mencionó anteriormente, los ecuatorianos gozan de un espíritu emprendedor enmarcado en capacidades de negociar. Sin embargo, este panorama se torna complejo cuando esta iniciación se enfrenta a la realidad económica y tratan de subsistir. Cuando existe la competencia y la necesidad de innovación como plan de sostenibilidad de sus negocios, y que permiten el desarrollo y progreso de sus actividades. Por tal razón, la diferencia entre emprendedores recae en la necesidad de conocimiento para un mejor desenvolvimiento en el medio. Para esto el presente estudio pretende focalizarse en situaciones adversas a las que se enfrenta un emprendedor en el periodo de inicio de sus actividades y de establecimiento de negocio, donde las decisiones son primordiales y pueden marcar una gran diferencia si su elección es la adecuada.

En este punto, justo al inicio de las actividades en calidad de emprendedores, estos llegan a un punto, donde la responsabilidad y los niveles de estrés, están tan presentes que el desconocimiento en temas teóricos o profesionales los lleva una posición de *stand by*, sin poder continuar con el mismo enfoque de éxito. De manera que, tras la información trabajada, se presume que los costos de oportunidad inciden en los emprendimientos de los emprendedores de la ciudad de Riobamba.

## **1.1 Antecedentes**

La realidad mundial, conforme la evolución tecnológica, ha golpeado de manera abrupta a muchos sectores de la población, generando grandes pérdidas laborales que impiden un sustento fijo tras el gran impacto de las nuevas invenciones donde suplen el factor humano dentro de las instalaciones de una empresa. Es en este contexto, es donde el nacimiento de los emprendimientos juega un papel importante, para las personas carentes de ingresos.

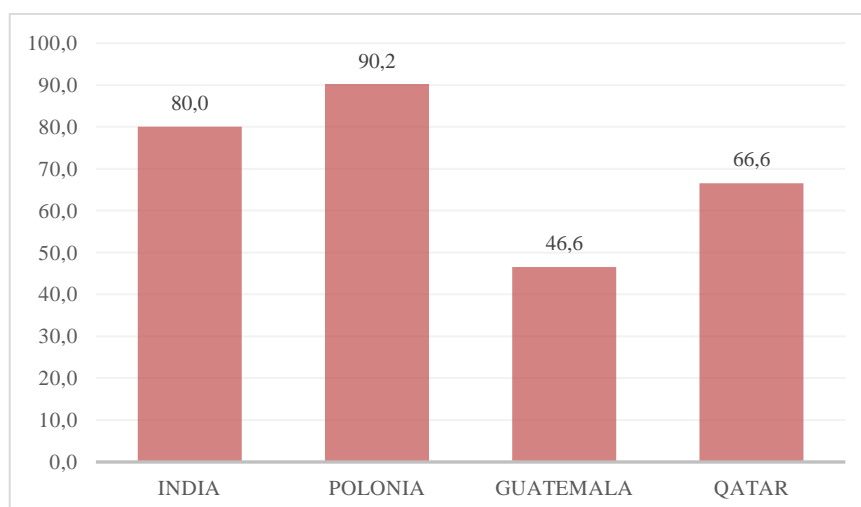
La comparación entre el emprendimiento en sus inicios, con la actualidad, es notable. Este término ha sufrido una evolución, al igual que los ecosistemas en los que se desenvuelve. Actualmente, este término es sinónimo de la caracterización, a una persona, de contar con innovación permanente, persona altamente motivada y, sobre todo, comprometida con un fin, aquel que trabaja con planeación y constancia, siempre esquivando los riesgos a los que se enfrenta, pero siempre perseverante por salir adelante.

## **1.2 Planteamiento del Problema**

Los emprendimientos han venido teniendo, progresivamente, cada vez más presencia dentro de las opciones de la población para iniciar sus actividades laborales, tomándolo como un mecanismo de desarrollo humano y posteriormente, económico. Para el emprendedor, el factor de la globalización y la introducción de las nuevas tecnologías, representan una herramienta de superación y realce de los negocios. Es por esta razón, que las economías en vía de desarrollo y ya desarrolladas, muestran su apoyo a los emprendimientos, a través del establecimiento de políticas para promover el desarrollo de negocios con miras a generar ingresos y minimizar los índices de desempleo. Como se observa en la figura 1, a nivel mundial los países que cuentan con grandes oportunidades para iniciar un negocio son: a nivel Asia y el Pacífico, India con una calificación de 80. A nivel Europa y Norte América, 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).



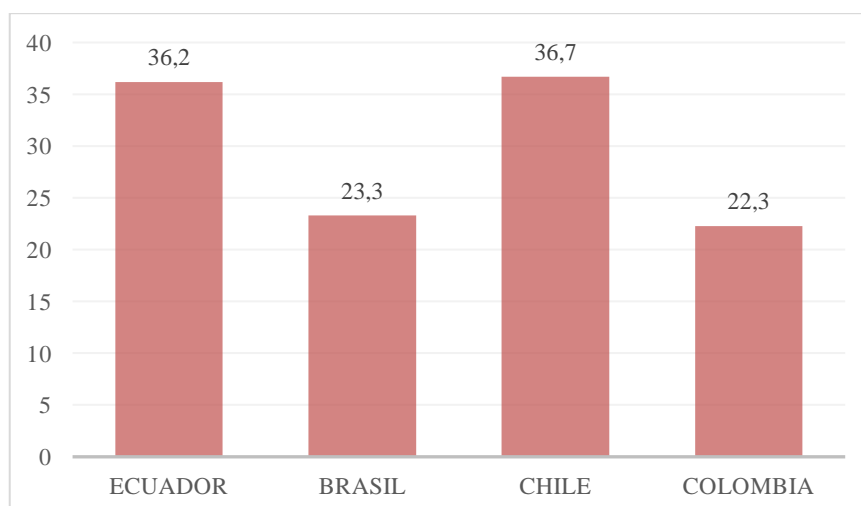
**Figura 1** *Facilidad para iniciar un negocio*



Fuente: Elaboración propia con base en el Global Report 2019/2020 (2020).

Dentro del panorama latinoamericano, el Ecuador es uno de los países de la región, mejor posicionados en los índices de Actividad Emprendedora Temprana. El 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%, justo bajo de Chile con 36,7% (Lasio et. al, 2020). Como se puede observar en la figura 2.

**Figura 2** *TEA en Países de la Región*



Fuente: Elaboración propia con base el Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020 (2020).

Esta posición convierte al Ecuador en un país de muchas oportunidades y facilidades para los emprendedores, fortaleciendo y dinamizando la economía ecuatoriana con la

estimulación de la actividad económica (Zamora, La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador, 2018). En su gran mayoría, los emprendimientos ecuatorianos, tienen una estrecha relación entre las necesidades del emprendedor y la situación económica del país, pues a mayor índice de desempleo, mayor probabilidad de nacimiento de un emprendedor. Tal como lo indica el GEM en sus datos, donde muestra que los emprendedores inician un emprendimiento, en un 82,71%, por la escasez de empleo, donde sus inicios en calidad de emprendedores se dan 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).

No obstante, un detonante dentro de estos índices altos de TEA es la capacidad de mantener los emprendimientos. Los índices del GEM muestran que 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). En relación con esto, el estudio a nivel mundial del GEM refiere a que, del total de negocios culminados, el 85,66% han terminado de manera negativa, es decir, clausura de un negocio debido a “not profitable, financial problems, family/personal reasons, incident, taxes/government bureaucracy or Don’t know/no reply” (GEM, 2020, pág. 66).

Estos inconvenientes tienen una razón de ser, y es que por su nacimiento en lucha generar ingresos, estos no se forman de manera sustentada en teoría o experiencia que aseguren un futuro próspero para el negocio. En tal razón, se presenta la población riobambeña, en un 24,6% opta por emprender en la comercialización de productos de primera necesidad. Con estos antecedentes se plantea la pregunta de investigación. ¿Cuál es el costo de oportunidad que tienen los emprendedores para emprender en la ciudad de Riobamba?

### **1.3 Justificación**

La importancia del emprendimiento ha crecido de manera análoga con la evolución mundial, y ha tomado fuerza en el siglo XX por su uso como herramienta para la subsistencia económica dentro del diario vivir. Es por esto por lo que los estudios que existen se centran en temas principales, es decir, existe aún una brecha grande de estudio dentro del desenvolvimiento y aplicación de los emprendimientos. Sin embargo, a rasgos mundiales las perspectivas sobre los emprendimientos se presentan ante una sociedad culturalmente

diferente que se desenvuelven en países con diferente situación económica, diferentes posibilidades tecnológicas y que marcan una diferencia entre la visualización de un emprendimiento entre sectores. Ahora, enfocados a una percepción a nivel nacional, en el Ecuador, los estudios realizados por organismos internacionales indican índices donde predomina la iniciativa de emprendimiento por concepto de supervivencia, por establecer un punto de ingreso que alimenta a familias enteras.

La acción de emprender, más allá de eso, se remonta hasta una metodología por parte del Gobierno ecuatoriano que trata de establecer un eje para enfocar una matriz productiva y creación de empleos. Esto puede traer efectos ante el soporte del emprendimiento dentro de un mercado. Pues no existe un conocimiento adecuado para el correcto establecimiento de una idea de negocio que esté fundamentada de un estudio de mercado que cubra una necesidad del mercado que asegure una ganancia a largo plazo. Es aquí donde la presente investigación, con sus objetivos cumplidos, proveerá de información veraz de una situación real dentro de los emprendedores de la provincia de Chimborazo, que a futuro puede ser de gran importancia para la determinación de estrategias que contribuyan a la formación de los emprendedores con un enfoque y un camino claros por recorrer, que disminuya los riesgos de quiebra dentro de los negocios.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 General**

Estimar los costos de oportunidad para los emprendedores en la ciudad de Riobamba, 2022.

### **1.4.2 Específicos**

- Determinar los factores necesarios para la evaluación de la estimación del costo de oportunidad.
- Identificar los costos de oportunidad a los que renuncian para la obtención de un beneficio en los emprendedores Riobambeños.

## **2. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Estado del Arte**

Por lo tanto, se puede identificar que los estudios realizados por Rafael Camino & Andrés Aguilar (2017) hablan de la necesaria determinación del ecosistema empresarial como punto de inicio idóneo de los emprendimientos; por otro lado, Karpac Dusan & Bartosova Viera (2020), refieren a que los cálculos de los costos de oportunidad significan pérdidas monetarias, pues los factores de producción no fueron manejados de la mejor forma; mientras que Wolbom et. al (2021), nos menciona que el factor más importante, a largo plazo, es una concentración de esfuerzos empresariales; aunque, Jiménez et. al (2014), evidencia que la variación de ganancia no está determinada por el costo de oportunidad; pues, enfocados en Riobamba, Ayaviri et. al (2017), el gran apoyo para la innovación y mayor capacidad emprendedora los son clústeres; sin embargo, Lozada et. al (2021), refiere a la innovación como la clave para que los emprendimientos prosperen; asimismo, Valencia (2017) recalca el necesario 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) menciona que un fortalecimiento de los emprendimientos es la digitalización de procesos para un resurgimiento; aun así, Clarisa Zamora (2018), apela a la participación pública en el sustento de los emprendimientos; al igual que Saavedra & Taxis (2019), quien habla sobre efectos positivos en la actividad emprendedora, ratificando la necesidad del apoyo institucional para su establecimiento en el mercado.

### **2.2 Aspectos teóricos.**

#### **2.2.1 Costos de Oportunidad**

##### **2.2.1.1 Definición del Costo de Oportunidad**

La microeconomía, al hablar sobre los costes, específicamente, al coste de oportunidad, refiere que “es el coste de las oportunidades que se pierden por no destinar los recursos de la empresa al mejor fin alternativo” (Pindyck & Rubinfeld, Microeconomía Séptima Edición, 2009, pág. 248). Asimismo, se corrobora lo mencionado anteriormente, pues Case & Fair, 2008, como citado en Sánchez et al., 2019 menciona que “el costo de oportunidad representa la mejor opción que se deja de tomar, a lo que se renuncia, se escoge o se decide” (pág. 24).

Llevar un control de costos, en este caso, los costos de oportunidad, representa información valiosa para la toma de decisión, pues representa conocer “la estimación de los costos y gastos que se realizarán en un proyecto, con la finalidad de comparar las opciones de negocio y elegir el que es más beneficioso en el diario gestión” (Callo, 2019, pág. 3).

El costo de oportunidad mantiene cierta particularidad en dependencia de la ciencia que lo estudia. En el ámbito económico, históricamente, surge con Frederich, entre los años 1851-1926, mismo que lo definió como “el valor de un factor de producción en términos de costo de oportunidad, es decir, el ingreso neto generado por el factor en su mejor uso alternativo” (Burch & Henry, 1974, p. 119).

Sin embargo, con el continuo estudio, poco a poco se profundiza en el tratamiento de estos cosas, así pues, el ámbito propuesto da 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 & Rosen, 2007).

Como se mencionó con anterioridad, la toma de decisión juega un papel sumamente importante dentro de los Costos de Oportunidad, 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 & Nordhaus, 2010).

En el ámbito contable, son determinantes para obtener información relevante pues al efectuar un “grupo de procedimientos y técnicas para cuantificar cuánto cuesta hacer algo y, en la mayoría de los casos, determinar las pérdidas económicas o utilidades” (Barriga et al., 2020, p. 51).

### **2.2.1.2 Medición del Coste de Oportunidad**

La medición de Coste de Oportunidad se torna compleja a la hora de establecer un método de cálculo, pues durante el estudio de esta variable, muchos autores lo interpretan de diversas formas, algunas de manera cuantitativa, cualitativa, en dependencia de su enfoque y objetivo de estudio. Es importante mencionar que este cálculo puede tener varianzas al tener la amplitud para incorporar aspectos emocionales, psicológicos (Frank & Bernanke, 2003).

Según Sánchez et. al (2019), quien cita lo mencionado por Krugman & Wells (2007), “el costo de oportunidad representa la suma de los costos contables e implícitos” (pág. 24). Donde, como se observa en la figura 3, para su determinación se conoce que 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** *Fórmula Costo de Oportunidad por Krugman & Wells*

$$\text{Costo De Oportunidad} = \text{Costo Contable} + \text{Costo Implícito}$$

Fuente: Elaboración propia con fuente (Sánchez et al, 2019).

Asimismo, (Blocher et. al, 2008) ejemplifica en su libro, que el cálculo del costo de oportunidad se determina primero, con la valuación de las consecuencias de la decisión objeto de estudio y la suma de estas. Seguidamente, se realiza una diferencia del valor que significaría cada decisión, para analizar la mayor conveniencia en el costo-beneficio. Véase en la figura 4.

**Figura 4** *Fórmula Costo de Oportunidad por Blocher*

$$\text{Costo De Oportunidad} = \sum \$ \text{ Alternativa 1} - \sum \$ \text{ Alternativa 2}$$

Fuente: Elaboración propia con fuente (Blocher et. al, 2008).

De manera análoga, (Pindyck & Rubinfeld, Microeconomía Séptima Edición, 2009) demuestra mediante un ejemplo que el coste de oportunidad 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. Obsérvese en la figura 5.

**Figura 5** *Fórmula Costo de Oportunidad por Pindyck & Rubinfeld*

$$\text{Costo De Oportunidad} = \$ \text{ Alternativa 1} - \$ \text{ Alternativa 2}$$

Fuente: Elaboración propia con fuente (Pindyck & Rubinfeld, Microeconomía Séptima Edición, 2009).

Del mismo modo, (Nichlson, 2008) explica mediante un ejemplo, la obtención del costo de oportunidad, donde primeramente se requiere asignar un costo \$, para con esto para, posterior a esto, analizar la opción que genere mayor ganancia o utilidad, misma que sería la elección correcta, tal como se observa en la figura 6.

**Figura 6** *Fórmula Costo de Oportunidad por Nichlson*

$$\text{Costo De Oportunidad} = \$ \text{ Alternativa 1} - \$ \text{ Alternativa 2}$$

Fuente: Elaboración propia con fuente (Nichlson, 2008).

## **2.2.2 Emprendimiento**

Los golpes que ha recibido la economía ecuatoriana han convertido al emprendimiento como un elemento crítico que contribuye en el fortalecimiento de las cadenas de valor. Por ello, es necesario, conocer cómo se desarrollan los emprendimientos, los cambios a los que se enfrentan, sus características, motivaciones y percepciones de los emprendedores (Lasio et. al, 2020, pág. 18).

### **2.2.2.1 Definición del Emprendimiento**

El emprendimiento ha aparecido para revolucionar y salvar la economía social, como lo menciona (Sornoza et. al, 2018) es “un elemento importante en el desarrollo de sociedades donde la riqueza se distribuye de una forma más equitativa” (pág. 9). Tal como demuestra el estudio del GEM (2020), el 82,7% de ecuatorianos han sido motivados a emprender por escasez de empleo, siendo esta la razón principal del nacimiento de los emprendimientos, seguidamente por la necesidad y oportunidad que, según el estudio, son las más conocidas por la sociedad.

#### **2.2.2.1.1 Tipos de Emprendedores**

Las situaciones adversas de la economía ecuatoriana, obliga al nacimiento de un emprendedor, quien es “una persona que organiza, administra y asume el riesgo de empezar y operar una empresa” (Sornoza et. al, 2018, pág. 36), mismas personas emprendedoras que según características se han conceptualizado de la siguiente forma.

Para dar inicio, los emprendedores sociales, según Andrés Cardona (2017), un emprendedor social es quien:

Tiene una idea que produce un cambio social; su motivación es la de generar cambios profundos y duraderos, no el dinero. Su idea de negocio se basa en las necesidades sociales de la comunidad en donde quiere impactar, no busca la riqueza, sino beneficiar a la sociedad en su conjunto (págs. 30-31).

Además, el emprendedor más conocido, el empresarial y/o tradicional, según (Cardona, 2017) quien “tiene una idea de negocio y la convierte en una empresa comercial, su esquema de plan de negocio está enfocado a cubrir necesidades de clientes a nivel general; también a generar riqueza y trabajo“ (pág. 31). De igual forma, existen los intraemprendedores, para Andrés Cardona (2017) en su obra, menciona que son quienes:

Pertencen a una organización o a una comunidad; se denominan así porque normalmente no requieren de instrucciones permanentes o de seguimiento para ejecutar sus funciones, siempre son propositivos, líderes y les gusta estar innovando. Buscan ayudar al cumplimiento de los objetivos agregando valor a las mismas (pág. 31).

Añadiendo lo mencionado, el emprendedor administrativo, para Scholbammer (como citado en Salas et. al, 2019) afirma que refiere a aquel emprendedor “que investiga y desarrolla para hacer nuevas y mejores cosas” (pág. 8). Mientras que, al emprendedor oportunista, Scholbammer (como citado en Salas et. al, 2019), dice ser quien “se mantiene alerta a las oportunidades y se mantiene en busca de posibilidades que le rodean” (pág. 8).

Para continuar, el emprendedor adquisitivo, según lo define Scholbammer (como citado en Salas et. al, 2019), es quien “se mantiene en continua innovación” (pág. 8). Así, el mismo autor, sugiere al emprendedor incubador: Scholbammer (como citado en Salas et. al, 2019), asevera que el emprendedor incubador es quien “crea negocios también a partir de empresas ya existentes” (pág. 9). Para finalizar, el emprendedor imitador, según Scholbammer (como citado en Salas et. al, 2019), es quien “imita y mejora ciertos negocios” (pág. 9).

#### **2.2.2.2 Etapas de la Actividad Emprendedora**

De acuerdo con Lasio et. al, el emprendimiento pasa un proceso continuo de crecimiento, tales que ubican al emprendedor según al nivel de madurez del negocio (2020, pág. 19).



- **Potencial**- “Percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos 6 meses”.
- **Intencional** – “Espera iniciar un nuevo negocio dentro de los próximos 3 años”.
- **Naciente** – “Realizó acciones durante el último año que contribuyen a la creación de un negocio, o es actualmente propietario de uno, pero ha operado durante menos de 3 meses”.
- **Nuevo** – “Es actualmente propietario de un negocio que ha operado por más de 3 y menos de 42 meses”.
- **Establecido** – “Es actualmente propietario de un negocio que ha operado durante más de 42 meses”.
- **Salida de negocios** – “Dejó la gestión de un negocio durante el último año, por cualquier motivo”.

### 2.2.3 Marco Normativo

#### 2.2.3.1 El emprendimiento en el SRI

El 29 de noviembre del 2021, tras el impacto que el COVID-19 dejó en la economía ecuatoriana, se anuncia la Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal. Dentro de su contenido, el capítulo V establece el Régimen Simplificado Para Emprendedores y Negocios Populares – RIMPE (2021).

Como sujetos pasivos, el artículo 97.3 menciona la existencia de: En primer lugar, Negocios Populares, donde podrían entrar personas naturales y; Emprendedores donde tendrían acceso personas naturales y jurídicas. Del mismo modo, el articulado habla sobre el nivel de ingresos brutos anuales, tanto para Negocios Populares como para Emprendedores, como lo indica la tabla 1, tomando en consideración que el párrafo entiende por ingresos brutos, a los “ingresos gravados percibidos por el sujeto pasivo, menos descuentos y devoluciones” (Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal, 2021, Art. 97.3).

**Tabla 1** *Clasificación RIMPE según ingresos.*

<b>NIVEL DE INGRESOS BRUTOS ANUALES RIMPE</b>		
	Desde	Hasta
Negocios populares	0,01	20.000,00
Emprendedores	20.001,00	300.000,00

Fuente: Elaboración propia con base al articulado 97.3 de la Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal (2021).

### **2.2.3.2 Deberes Formales RIMPE Emprendedores**

Como lo menciona el artículo 97.7, los contribuyentes RIMPE deberán cumplir nuevos deberes formales, sin perjuicio de los demás deberes formales, dados en la emisión de comprobantes de venta, declaraciones, pago de cuotas, tal como se muestra en la tabla 2.

**Tabla 2** *Deberes Formales*

<b>Deber Formal</b>	<b>Régimen General</b>	<b>RIMPE</b>	
		<b>Negocio Popular</b>	<b>Emprendedor</b>
<b>Comprobantes de Venta</b>	Factura y desglosa IVA	Notas de Venta, no desglosa IVA. Leyenda: Contribuyente Negocio Popular – Régimen RIMPE	Factura desglosa IVA. Leyenda: Contribuyente Régimen RIMPE
<b>Declaración del IVA</b>	Declaraciones mensuales o semestrales (la periodicidad depende de la tarifa del IVA de sus actividades económicas)	No aplica declaraciones del IVA.	Declaraciones semestrales del IVA (julio y enero).

<b>Declaración del Impuesto a la Renta.</b>	Es obligatorio realizar la declaración del Impuesto a la Renta únicamente si sus ingresos en el año superan el valor de la fracción básica desgravada del Impuesto a la Renta	La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria y se realizará en el mes de marzo del siguiente ejercicio fiscal.	La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria y se realizará en el mes de marzo del siguiente ejercicio fiscal.
<b>Pago de cuotas fijas mensuales.</b>	No aplican cuotas mensuales. El pago se realiza una vez presentada la declaración respectiva (el monto depende del resultado de la liquidación del impuesto en cuestión).	No aplican cuotas mensuales. El pago se realiza una vez presentada la declaración respectiva (cuota anual: USD 60).	No aplican cuotas mensuales. El pago se realiza una vez presentada la declaración respectiva (el monto depende del resultado de la liquidación del impuesto en cuestión).

Fuente: Elaboración propia con base información del SRI (Servicio de Rentas Internas, 2022).

#### **2.2.3.2.1 Impuesto a la Renta**

El impuesto a la Renta, para el régimen RIMPE – Emprendedores, según el artículo 97.8, será pagadero de manera anual hasta el 31 de marzo (Presidencia de la República, 2021). Con la determinación de la base imponible del contribuyente, y apoyo de la tabla del IR reflejada en la tabla 3, se efectuarán los respectivos cálculos para la determinación del valor Impuesto a la Renta a pagar.

Para objeto del cálculo del impuesto a la renta, es necesario determinar la base imponible, que resulta de los ingresos brutos gravados, menos las devoluciones y los descuentos; además de la suma o resta de los ajustes de generación y/o revisión por efecto de aplicación de impuestos diferidos.

**Tabla 3** *Impuesto a la Renta RIMPE - Emprendedor*

<b>Límite inferior (USD)</b>	<b>Límite superior (USD)</b>	<b>Impuesto a la fracción básica</b>	<b>Tipo marginal (%)</b>
	20.000,00	60,00	0
20.000,01	50.000,00	60,00	1
50.000,01	75.000,00	360,00	1,25
75.000,01	100.000,00	672,50	1,5
100.000,01	200.000,00	1047,50	1,75
200.000,01	300.000,00	2797,52	2

Fuente: Elaboración propia con base información del SRI (Servicio de Rentas Internas, 2022).

### **3. CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

El presente proyecto de investigación, para estimar el costo de oportunidad de los emprendimientos de los emprendedores en la ciudad de Riobamba, usó el método deductivo, debido a que la investigación inició con la revisión teórica, que se derivan a expresiones lógicas denominada hipótesis (Hernández Sampieri et. al, 2014).

#### **3.1 Enfoque de la investigación**

La investigación presentada fue trabajada con un enfoque cuantitativo en tanto se aplicarán instrumentos para la medición de las variables contenidas en la hipótesis, haciendo uso de un instrumento para la recolección de datos (Hernández et. al, 2010).

#### **3.2 Tipo de Investigación**

Asimismo, este estudio es de tipo explicativo, puesto que la investigación buscó "responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales" (Hernández et. al, 2010, pág. 84). Es decir, se centró en la explicación de las razones del "por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta (Hernández et al, 2010, pág. 84).

#### **3.3 Diseño de la Investigación**

El diseño aplicado en la presente investigación, como lo menciona Hernández et. al. (2010) fue de tipo no experimental, ya que no fueron alteradas las variables sujetas al estudio. Por lo contrario, se realizó una observación de los fenómenos y de su comportamiento natural, para posterior a esto, analizarlos. En añadidura, el tipo de diseño no experimental es transversal o transeccional, pues se recopiló datos en un espacio de tiempo determinado con el fin de analizar y describir las variables y su interrelación.

#### **3.4 Nivel de la Investigación**

El nivel de investigación es, por su objetivo, la explicación causa – efecto – prospección, de un fenómeno (Charaja, 2009). Como se mencionó anteriormente, la investigación trabaja con dos variables, siendo estas el costo de oportunidad y emprendedores, buscando una relación entre estas.

#### **3.5 Técnicas de recolección de datos**

En respuesta al direccionamiento de la investigación, es necesario hacer uso de técnicas e instrumentos de investigación, siendo estas las que se presentan a continuación:

### 3.5.1 Determinación de la técnica de recogida de información

Para el correcto desarrollo del estudio, se obtuvieron datos de fuentes primarias, mediante la herramienta de recolección de datos conocida como cuestionario, mismo que contiene “un conjunto de preguntas diseñadas para generar datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos del proyecto de investigación” (Bernal, 2010, pág. 250).

### 3.5.2 Determinación de los instrumentos de recogida de información

Este instrumento ha sido aplicado a la muestra determinada en el punto anterior a través de medios digitales como es el formulario de Microsoft Forms. En añadidura a lo mencionado, se recabó información secundaria de fuentes bibliográficas con el objetivo de un análisis direccionado.

## 3.6 Determinación de la población y muestra

Es necesaria la determinación del objeto de estudio, mismo que "es comprendido como un sistema integrado que interactúa en un contexto específico con características propias" (Bernal, 2010, pág. 116). En este contexto, a continuación, se identifica población y muestra:

### 3.6.1 Población de estudio

La población de estudio es la conjunción de aquello que vamos a estudiar, tomando en consideración las características necesarias, opiniones o regularidades en común (Carbonelli et. al, 2011). Por tanto, la muestra de presente investigación, es determinada por aquellos emprendedores registrados en el año 2022, con corte 29 de abril, en el Régimen Simplificado por Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE). Mismos datos que fueron obtenidos por información de catastros del Servicio de Rentas Internas (SRI) (Tabla 4).

**Tabla 4** Población de Estudio

<b>REGISTRO DE RIMPE</b>	
Emprendedores Sujetos a RIMPE nuevos inscritos para el periodo fiscal 2022	277
<b>TOTAL</b>	<b>277</b>

Fuente: Elaboración propia con base a Listado referencial del RIMPE (SRI, 2022)

### 3.6.2 Tamaño de la muestra

La muestra de una investigación "es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población" (Hernández Sampieri et. al, 2014, pág. 175). En el presente caso, se aplicó un tipo de muestreo probabilístico, ya que "trabaja con cada elemento que integra la muestra" (Gallardo, 2017, pág. 65). Dentro de los métodos posibles dentro del muestreo probabilístico, se usó un muestro aleatorio simple, para la selección en este método, se utilizó una tabla de números aleatorios producidos por instrumentos informatizados (Hernández & Carpio, 2019).

Para el cálculo de la muestra se manejó la fórmula para población finita, pues se conoce el número total de personas que conforman la población (Bernal, 2010), es decir, conocemos N (población). Según la revisión bibliográfica de Pedro López y Sandra Facheli (2015), en beneficio de los objetivos del estudio, se trabajó con un nivel de confianza (z) de 1,96, equivalente al 95%; el nivel de precisión (d) es de 5%; la proporción aproximada (p) de 5% y la diferencia de esta, (q) de 95. Con esa información se presenta la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + z^2 * p * q}$$

Donde:

n=Muestra

N=Población Total

z= Nivel de Confianza

p= Probabilidad de que ocurra el evento estudiado

q= (1-p)

d= Precisión

$$n = \frac{277 * 1,96^2 * 0,05 * 0,95}{0,05^2 * (277 - 1) + 1,96^2 * 0,05 * 0,95}$$

$$n = 162$$

### **3.7 Hipótesis de la investigación**

Las hipótesis “son explicaciones tentativas del fenómeno investigado” (Hernández Sampieri et. al, 2014, pág. 104). Con esta referencia, la presente investigación trabajó con una hipótesis causal en relación con el tipo de investigación, por la razón de que este tipo de hipótesis “no solamente afirma la o las relaciones entre dos o más variables y la manera en que se manifiestan, sino que además propone un sentido de entendimiento de las relaciones” (Hernández Sampieri y otros, 2014, pág. 110). Siendo las siguientes las presentadas hipótesis de la investigación:

**H<sub>i</sub>**: Los costos de oportunidad inciden en los emprendimientos de los emprendedores de la ciudad de Riobamba.

**H<sub>o</sub>**: Los costos de oportunidad no inciden en los emprendimientos de los emprendedores de la ciudad de Riobamba.

### **3.8 Métodos de análisis**

En tema de análisis de interpretación de la información, es necesario tomar "en cuenta los niveles de medición de las variables y mediante la estadística" (Hernández et. al, 2010, pág. 277), donde en el presente, se derivó en inferencia, dando paso a un análisis paramétrico o no paramétrico con la finalidad de probar la hipótesis.

### **3.9 Procesamiento de datos**

Para el procesamiento de la información recogida, se hizo uso del programa estadístico SPSS, y a continuación se procedió con el análisis de la información y su respectivo analizarlo. Posterior a esto, se procedió a la redacción de resultados con uso de Microsoft Word de la mano de Excel para plasmar información según las necesidades de la investigación.



## 4. CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1 Resultados

En primer lugar, para la validación del instrumento de recolección de información, misma que proporcionó los resultados que se presentarán a continuación, se usó el método de consistencia basado en el Alpha de Cronbach. El resultado permitió valorar la fiabilidad de la encuesta al obtener 0.704 tras realizar el promedio de las tres pruebas aplicadas a las diferentes secciones en las que se divide la encuesta. Por tanto, en función a la confiabilidad obtenida, se procedió a la aplicación del cuestionario a la muestra.

#### 4.1.1 Caracterización de los emprendedores y emprendimientos

##### 4.1.1.1 Emprendimientos

Los resultados obtenidos 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% laboran en el sector educativo, 7,4% dedicado al sector tecnológico y electrónico, y de manera minoritaria se encuentran los demás sectores, como se puede observar en la tabla 5. Por lo tanto, en su mayoría, los emprendimientos, se encuentran en el sector de alimentos y compraventa de víveres.

**Tabla 5** *Actividad Económica en los Emprendimientos*

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sector Educativo	14	8,60%
Sector Compra Venta Viveres	41	25,30%
Sector Comisiones	3	1,90%
Sector Alimentación	48	29,60%
Sector Belleza	8	4,90%
Sector Insumos Mascotas	2	1,20%
Sector Automotriz	1	0,60%
Sector Bebidas	3	1,90%
Sector Línea de Hogar	8	4,90%
Sector Venta Ropa	5	3,10%
Sector Insumos Papelería	4	2,50%

Sector Tecnología y Electrónicos	12	7,40%
Sector Servicios	5	3,10%
Sector Construcción	5	3,10%
Sector Dulces	3	1,90%
<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

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

En tanto a la relación de, ubicación parroquial de la ciudad y el tiempo transcurrido desde el inicio del emprendimiento (obsérvese en la tabla 6). Los datos muestran que de los emprendimientos que están en la parroquia Veloz, el 23,10% ha iniciado entre 1 y 2 años atrás, el 19,20% ha empezado entre 2 y 3 años atrás, así también, entre 4 y 5 años atrás con el mismo valor porcentual. Al hablar de la parroquia Velasco, se conoce que un 33,30% ha dado inicio entre 2 y 3 años atrás, mientras que el 31% ha iniciado entre 1 y 2 años atrás. En la parroquia Maldonado, un 27% ha dado inicio entre 1 y 2 años atrás y el 16,20% entre 3 y 6 meses atrás. En la parroquia Lizarzaburu, 27,3% ha iniciado entre 4 y 5 años atrás, seguidamente del 20,5% entre 2 y 4 años atrás. Finalmente, en la parroquia Yaruquíes, 23,10% ha empezado entre 1 y 2 años atrás, y en el mismo valor porcentual, entre 2 y 3 años atrás. Así pues, el 20,99%, siendo la mayoría, llevan activos entre 1 y 2 años, mientras que un 27,16% de los emprendimientos están ubicados en la parroquia Lizarzaburu.

**Tabla 6** *Relación entre la ubicación y el tiempo de actividad del Emprendimiento*

Ubicación Parroquial		Inicio del Emprendimiento							
		Menos de 3 meses	Entre 3 y 6 meses	Entre 6 y 9 meses	Entre 9 y 12 meses	Entre 1 y 2 años	Entre 2 y 3 años	Entre 3 y 4 años	Entre 4 y 5 años
		Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Veloz	Recuento	2	1	2	3	6	5	2	5
	%	7,70%	3,80%	7,70%	11,50%	23,10%	19,20%	7,70%	19,20%
Velasco	Recuento	0	2	1	3	13	14	6	3
	%	0,00%	4,80%	2,40%	7,10%	31,00%	33,30%	14,30%	7,10%
Maldonado	Recuento	3	6	3	3	10	4	4	4
	%	8,10%	16,20%	8,10%	8,10%	27,00%	10,80%	10,80%	10,80%
Lizarzaburu	Recuento	1	1	5	6	2	8	9	12
	%	2,30%	2,30%	11,40%	13,60%	4,50%	18,20%	20,50%	27,30%
Yaruquíes	Recuento	2	0	1	2	3	3	1	1
	%	15,40%	0,00%	7,70%	15,40%	23,10%	23,10%	7,70%	7,70%

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

#### 4.1.1.2 Emprendedores

La información concerniente el emprendedor, muestran que el 32,7% de emprendedores, han iniciado la actividad por iniciativa de un familiar o amistad, el 31,50% lo inició por desempleo, mientras que el 29% estuvieron motivados por tener ingresos extras. Asimismo, el 47,53% tienen una educación de segundo nivel, el 39,51% ha culminado la universidad o una tecnología, el 8,02% han estudiado la primaria y el 4,94% tiene un título de cuarto nivel y/o quinto nivel. Del mismo modo, el 37% ya conocía el tratamiento del servicio o del producto, el 32,1% tiene experiencia con trabajos similares en tiempos anteriores, y el 21% aprende durante la marcha. Además, el 65,42% no ha recibido ninguna capacitación en negocios o afines, el 22,22% sí ha sido capacitado por una entidad privada, y el 12,35% se ha capacitado en una entidad pública. Eso nos muestra que la mayoría de los emprendedores han iniciado por iniciativa de una tercera persona; estos tienen una educación de segundo nivel; no han recibido ninguna capacitación en los últimos años; y han iniciado el emprendimiento por conocimiento del producto (tabla 7).

**Tabla 7** Información Emprendedor

	<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Motivo de Emprender</b>	Previo Estudio de Mercado	11	6,80%
	Desempleo	51	31,50%
	Iniciativa de un familiar o amistad	53	32,70%
	Ingresos extras	47	29%
	<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>
<b>Nivel Educación</b>	Primaria	13	8,02%
	Secundaria	77	47,53%
	Universidad o Tecnología	64	39,51%
	Masterado/Doctorado/PhD	8	4,94%
	<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100,00%</b>
<b>Conocimiento para emprendimiento</b>	Conocía el tratamiento del producto/servicio	60	37%
	Ya he trabajado anteriormente en un negocio similar	52	32,10%
	Aprendo durante la marcha	34	21%
	El negocio no requiere de conocimiento específico	14	8,60%

	Ningún conocimiento	2	1,20%
	<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>
<b>Capacitación en Negocios</b>	Sí, recibí una capacitación de un ente publico	20	12,35%
	Sí, pague por capacitación en entidad privada	36	22,22%
	No, no he recibido ninguna capacitación	106	65,43%
	<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100,00%</b>

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

#### 4.1.2 Carga Fiscal en los Emprendimientos

Los resultados sobre la carga fiscal muestran que, en el área financiera, el 40,12% de los emprendedores, conocen en totalidad sus obligaciones y el 38,27% cree conocer algunas de ellas. En el área tributaria, el 32,10% supone conocer algunas de las obligaciones y un 26,54% conoce la totalidad de sus tributos a pagar. En el área laboral, un 40,74% conoce sus obligaciones y el 29,63% conoce algunas de ellas. En la última área, la legal, el 30,25% conoce la totalidad de las obligaciones y el 29,01% conoce pocas de las obligaciones en tanto son permisos. Por consiguiente, los emprendedores conocen, en su gran mayoría, la totalidad o algunas obligaciones del área financiera, tributaria, laboral y legal, entre otros datos que puede observarse en la tabla 8.

**Tabla 8** *Conocimiento de Obligaciones*

	Área Financiera		Área Tributaria		Área Laboral		Área Legal	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<b>En su totalidad</b>	65	40,12%	43	26,54%	66	40,74%	49	30,25%
<b>Algunas</b>	62	38,27%	52	32,10%	48	29,63%	47	29,01%
<b>Pocas</b>	20	12,35%	28	17,28%	16	9,88%	35	21,60%
<b>Desconozco esa información</b>	6	3,70%	8	4,94%	16	9,88%	13	8,02%
<b>Lo maneja una tercera persona</b>	9	5,56%	31	19,14%	16	9,88%	18	11,11%
<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

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

En tanto al nivel de complejidad para obtener permisos de funcionamiento para el emprendimiento, el análisis de resultados arrojó que para el 41,98% fue fácil la obtención del RUC, y para el 32,10% fue regular. En el proceso de obtención de patente, para el 29,63% fue regular, y para el 24,69% resultó fácil. Para el 30,25% de emprendedores, el permiso ARCSA, no FUE necesario, mientras para el 19,14% fue regular. El permiso de bomberos resultó fácil para el 41,36% de los emprendedores y para el 25,93% resultó un proceso regular. En resumen, obtener el RUC y la patente ha resultado un proceso fácil para la

mayoría de encuestados, mientras que las patentes, ARCOSA y permisos de bomberos ha supuesto un proceso regular, caso contrario al permiso de ministerios, que no lo requiere ningún emprendedor (tabla 9).

**Tabla 9** *Facilidad para Obtener Permisos*

	RUC		Patente		Permiso ARCOSA		Permiso Bomberos		Permiso Ministerio	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Muy Complejo	17	10,49%	20	12,35%	20	12,35%	11	6,79%		
Regular	52	32,10%	48	29,63%	31	19,14%	42	25,93%		
Fácil	68	41,98%	40	24,69%	20	12,35%	67	41,36%		
Lo tramitó una tercera persona	13	8,02%	13	8,02%	20	12,35%	13	8,02%		
Desconozco si tengo	7	4,32%	16	9,88%	22	13,58%	17	10,49%		
No lo requiero	5	3,09%	25	15,43%	49	30,25%	12	7,41%	162	100,00%
<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

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

Los resultados de la encuesta, mismos que pueden observarse en la tabla 10, han mostrado que el 48,15% opinan que los impuestos son muchos, y disminuyen grandemente sus ingresos, el 22,22% piensa que son muchos, pero que no implica molestia en su margen de ganancia, el 20,37% piensa que son justos frente al nivel de ingresos y el 9,26% cree que son pocos los impuestos que paga. Es decir, mayoritariamente, los emprendedores consideran que los impuestos que pagan son muchos y esto disminuye grandemente los ingresos que perciben.

**Tabla 10** *Opinión sobre Impuestos*

	Frecuencia	Porcentaje
Son muchos, disminuye grandemente sus ingresos	78	48,15%
Son muchos, pero no implica molestia	36	22,22%
Son justos frente a su nivel de ingresos	33	20,37%
Son pocos	15	9,26%
<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

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

Los resultados muestran que el 85,19% de los encuestados han afirmado llevar un control de ingresos y egresos, caso contrario a esto, el 14,81% no lleva ningún control de su emprendimiento (tabla 11).

**Tabla 11** *Control de Ingresos y Egresos*

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	138	85,19%

No	24	14,81%
<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

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

#### 4.1.3 Factores de evaluación del Costo de Oportunidad

Para la determinación de los factores que intervienen en el Costo de Oportunidad de los emprendedores de la ciudad de Riobamba, se ha realizado 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; Los resultados, muestran un alfa de Cronbachs del 75.1% promedio.

Del conjunto de variables considerada 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) como: INGRESOS, esto a su vez se relaciona con variables como: Inversión, capacitación, colaboración; 2) EGRESOS, que también se relaciona con variables como: Impuestos, aspectos laborales, proveedores, ventaja competitiva, como se presenta en la tabla 12.

**Tabla 12** Resultados del modelo de factorización

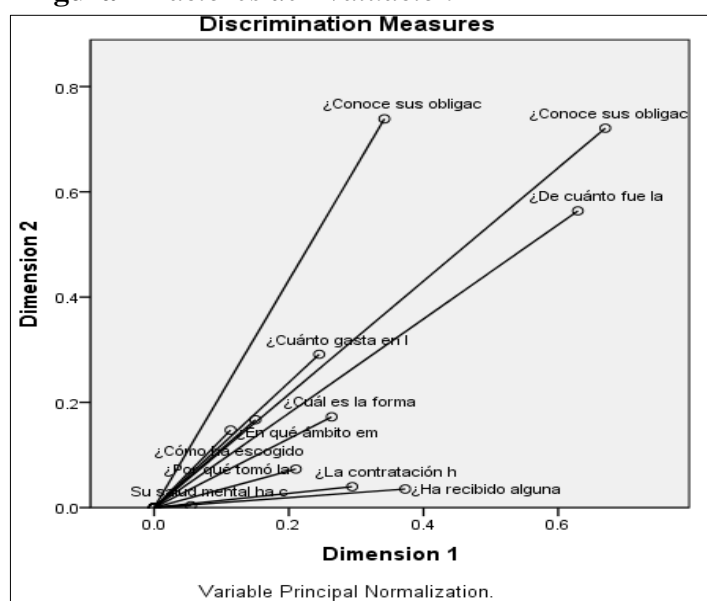
	Dimensión		Mean
	1	2	
¿Ha recibido alguna capacitación en negocios (o afines a este) en los últimos 2 años?	.373	.035	.204
¿Cuál es la forma de la toma de decisiones en su giro de emprendimiento?	.264	.172	.218
¿En qué ámbito empresarial, ha existido mayor problema de toma de decisión?	.150	.167	.159
¿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?	.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
Active Total	3.346	2.953	3.150

Fuente: Elaboración propia

Esto significa, que el costo de oportunidad considera factores relacionados a: inversión, impuestos, salud mental, ventaja competitiva, colaboradores y proveedores, sin embargo; de estos factores los más importantes están relacionados con: los impuestos, contratación laboral e impuestos, como se observa en la figura 7.

**Figura 7 Factores de Evaluación**



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

#### 4.1.4 Determinación del Costo de Oportunidad

Con la finalidad de determinar el Costo de Oportunidad de los emprendimientos de Riobamba, se realizó el correspondiente proceso de cálculo, donde se hizo uso de la fórmula de Costo de Oportunidad expuesta por Pindyck & Rubinfeld, misma que fue presentada anteriormente (figura 5).

#### 4.1.4.1 Cálculos

En primer lugar, se aplicó la fórmula, de manera individual, para cada uno de los valores de los emprendedores que fueron encuestados, obteniendo en su totalidad 162 resultados, mismos que pueden ser observados de manera detallada en el anexo 4. Es importante mencionar que, en próximas páginas presentan los resultados de los cálculos de costos de oportunidad de diversos escenarios del ámbito emprendedor. No obstante, se inicia con el CO del nivel de ingresos que nos permitirá conocer si la decisión de iniciar el emprendimiento fue la correcta. Cabe mencionar que, para su interpretación, es necesario conocer que si  $CO > 0$  la elección es la adecuada, mientras que si  $CO < 0$  la decisión habría sido la incorrecta pues el valor económico significaría una pérdida. Posterior al cálculo individual, se realizó un promedio de los 162 emprendedores con el objetivo de generar el valor que represente la estimación del costo de oportunidad de todos los emprendedores registrados en el RIMPE, 2022. A continuación, se presenta el proceso de aplicación de fórmula:

Fórmula tomada para calculo individual:

$$CO = \$ \text{ Alternativa 1} - \$ \text{ Alternativa 2}$$

Donde las variables fueron:

$$CO = (\text{Nivel de Ingresos RIMPE Emprendedor}) \\ - (\text{Nivel de Ingresos Situación Laboral Anterior})$$

Donde en la encuesta es:

$$CO = (\text{Ingresos brutos mensuales} - \text{Egresos} \\ \text{Administrativos y Operacionales mensuales}) - \\ (\text{Ingresos mensuales en situación laboral anterior})$$

Ejemplo de 1 caso de 162 (encuesta 31):



$$CO_{31} = (\$800 - \$300) - (\$450)$$

$$CO_{31} = \$500 - \$450$$

$$CO_{31} = \$50//$$

50 > 0 = POSITIVO = DECISION CORRECTA

Fórmula usada para cálculo grupal:

$$\bar{x} = (x_1 + x_2 + x_3 + \dots + e_n) / n$$

$$\bar{x} = \sum \$ CO / n$$

$$\bar{x} = \$73.486,00 / 162$$

$$\bar{x} = \$453,62//$$

\$453,62 > 0 = POSITIVO = DECISION CORRECTA

Como se puede observar en la tabla 13, del total de encuestados, 122 son quienes la decisión de iniciar su emprendimiento generó un costo de oportunidad favorable en comparación a lo que percibía en su situación laboral anterior. Ocurre todo lo contrario para 35 emprendedores que han tomado una decisión equivocada, provocando un costo de oportunidad negativo. Del mismo modo, se puede observar que 5 emprendimientos no generan ninguna diferencia entre las decisiones sujetas a cálculo. Sin embargo, los cálculos muestran un costo de oportunidad, promedio de las 162 encuestas efectuadas, que toma el valor positivo de \$453,62.

**Tabla 13** *Costo de Oportunidad  
Situación Laboral*

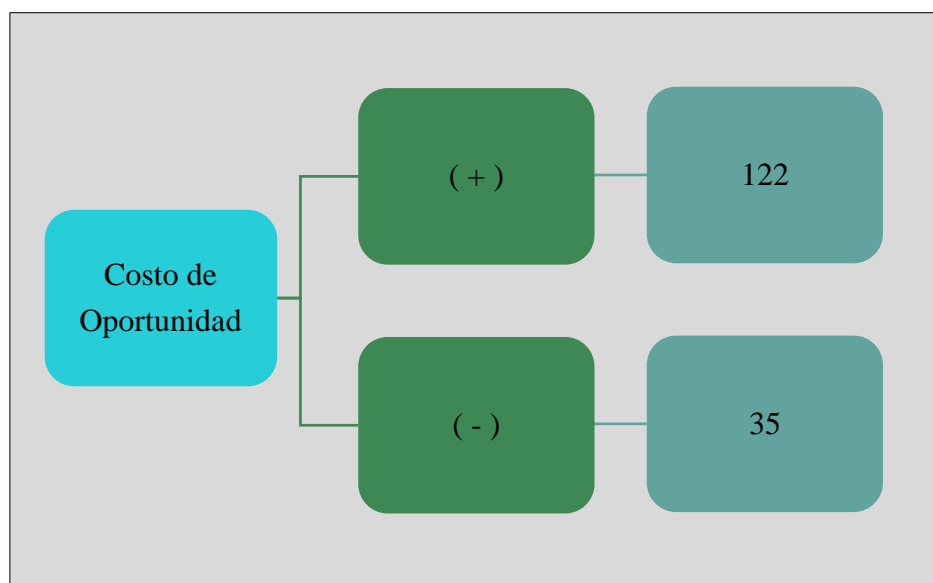
<b>Resultado</b>	<b>Frecuencia</b>
NEGATIVO	35
POSITIVO	122
CERO	5
<b>Total</b>	<b>162</b>

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

#### 4.1.5 Prueba de Hipótesis

Para la comprobación de la hipótesis, y por el enfoque del proyecto de investigación y las variables que se manejan en el mismo, se realiza un árbol de decisión, mismo que plasma gráficamente los resultados obtenidos en la investigación.

**Figura 8** *Árbol de Decisión*



Nota: Conociendo que el tamaño de la muestra son 162 emprendedores, es necesario recalcar que la diferencia de 5 emprendedores ausentes en la figura, son aquellos en que su  $CO=0$ .

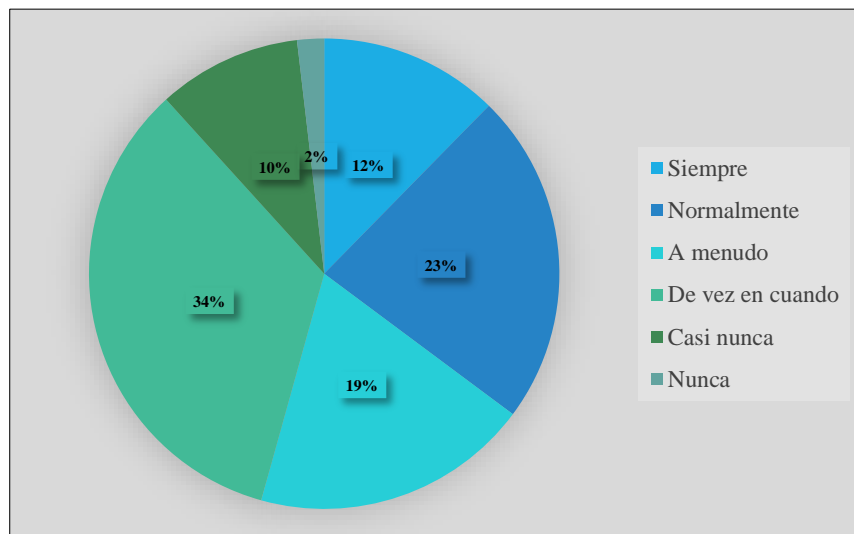
Fuente: Elaboración propia con base en el cuestionario dirigido a los emprendedores (2022).

Como se observa en la figura 8, misma que plasma los resultados de los costos de oportunidad, reflejados en valores positivos para 122 emprendimientos, y negativo para 35 emprendimientos. Esto quiere decir que al 75,31% de los emprendimientos han obtenido un valor del costo de oportunidad positivo, es decir, aquellas decisiones tomadas, en su mayoría, han sido las adecuadas en relación con el costo-beneficio. Es por tal razón, que se acepta la hipótesis de investigación: los costos de oportunidad inciden en los emprendimientos de los emprendedores de la ciudad de Riobamba, fundamentado en los resultados reflejados en la figura 8.

## 4.2 Discusión

El análisis de la toma de decisión se torna una situación sumamente importante cuando se trata del porvenir de un emprendimiento que, en muchos de los casos, conlleva la responsabilidad del sustento familiar. Pues, del total de la muestra, el 33,95% sienten incertidumbre de vez en cuando; el 22,84% normalmente tiene dudas; el 19,14% duda a menudo, como puede observarse en la figura 9.

**Figura 9** Incertidumbre a la hora de la toma de decisión



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

Cuando se trata del establecimiento de un emprendimiento, es esencial tomar decisiones adecuadamente en todos y cada uno de los ámbitos en los que se relacionan con el giro de negocios, pues de quienes realizan un estudio previo, un 41% presentan mayor incertidumbre en compra de activos y el 33,3% en proceso de compra a proveedores. Asimismo, de quienes toman la decisión basada en experiencia, el 34,7% duda más en toma de decisión con proveedores y el 32,7% en compra de activos; de los emprendedores que no tienen ningún proceso antepuesto a la toma de decisión, el 36,4% duda en compra de activos y el 27,3 en procesos de venta, entre otros datos que puede observarse en la tabla 14. En síntesis, tanto para quienes realizan estudio previo, quienes tienen experiencia y quienes no tienen proceso de toma de decisión, el foco que genera mayor incertidumbre es la adquisición de maquinaria, muebles o activos para el negocio, seguido del proceso de compra a proveedores y finalmente de procesos de venta.

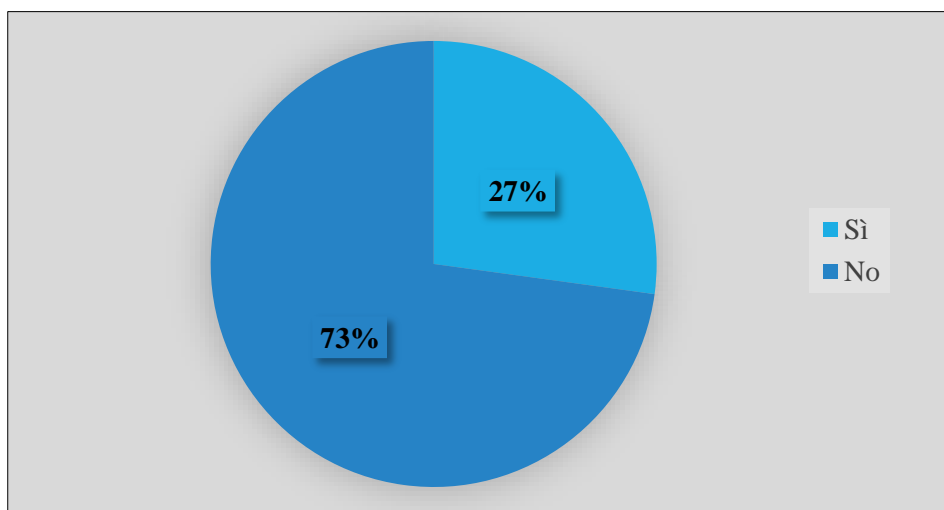
**Tabla 14** Relación entre proceso previo la toma de decisión y el ámbito con mayor complejidad

		Ámbito empresarial con mayor incertidumbre				Ninguno
		En el proceso de compra (Proveedores)	En el proceso de venta (Clientes)	En relación con inversiones (Maquinaria, Muebles)	En relación con los colaboradores (Empleados)	
Proceso de toma de decisión	Se realiza un estudio previo	13	8	16	2	0
	%	33,3%	20,5%	41,0%	5,1%	0,0%
	Basado en mi experiencia en el emprendimiento	35	21	33	11	1
	%	34,7%	20,8%	32,7%	10,9%	1,0%
	Sin ningún proceso en especial	4	6	8	3	1
	%	18,2%	27,3%	36,4%	13,6%	4,5%

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

Entonces, ¿desde qué momento se vuelve importante la toma de decisión? La precisión a esa respuesta se remonta al punto en el que se pretende iniciar un negocio, ya que la razón de este comienzo es tan importante como la última decisión que se toma, en el día. Por otra parte, con el objetivo de calcular el costo-beneficio de la toma de decisión, se calcula el costo de oportunidad, lo que resulta desconocido para el 72,84% de la muestra (figura 10).

**Figura 10** ¿Conocen que es Costo de Oportunidad?



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

#### 4.2.1 Costo de Oportunidad de Situación Laboral

Dentro de las tomas de decisión que dan apertura al nuevo emprendimiento, se encuentra el asunto de situación laboral anterior, donde la tabla 15 muestra que, de quienes, si renunciaron a un empleo, el 16,07% se encontraba en una entidad pública; el 64,29% en una entidad privada; el 19,64% en labor de comercio informal. Mientras que, de quienes no renunciaron a un empleo, el 52,63% se encontraba en el comercio informal, el 47,37% no se encontraba laborando. Finalmente, de quienes mantiene aún la situación laboral, el 54,55% lo hacen en una institución pública y el 45,45% en una privada. En tal razón, la mayoría renunciaron a una entidad privada, quienes no renunciaron trabajan en comercio informal y quienes mantienen doble trabajo, lo hacen en una entidad pública.

**Tabla 15** Relación entre establecimiento de trabajo y su renuncia

		Renuncia al establecimiento de labores anterior		
		Sí	No	Tengo otro trabajo
Establecimiento anterior de labores	Entidad pública	9	0	6
	%	16,07%	0,00%	54,55%
	Entidad privada	36	0	5
	%	64,29%	0,00%	45,45%
	Comercio Informal	11	50	0
	%	19,64%	52,63%	0,00%
	No trabajaba	0	45	0
%	0,00%	47,37%	0,00%	
<b>Sumatoria</b>		<b>56</b>	<b>95</b>	<b>11</b>

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

En este contexto, al hablar sobre el costo de oportunidad en situación laboral es importante mencionar que los cálculos de este ya fueron presentados anteriormente, sobre la muestra total de la investigación, donde se obtuvo como resultado positivo 122 respuestas, 35 negativas y 5 con valor 0. Razón por la cual se acota que el valor promedio del CO de los 122 beneficiados asciende a \$863,05. En contraparte a esto, el valor promedio de lo que dejaron de percibir en este caso, en el nivel de ingresos en la anterior situación laboral es de \$493,55.

Fórmula usada para cálculo de valor que ha dejado de percibir:

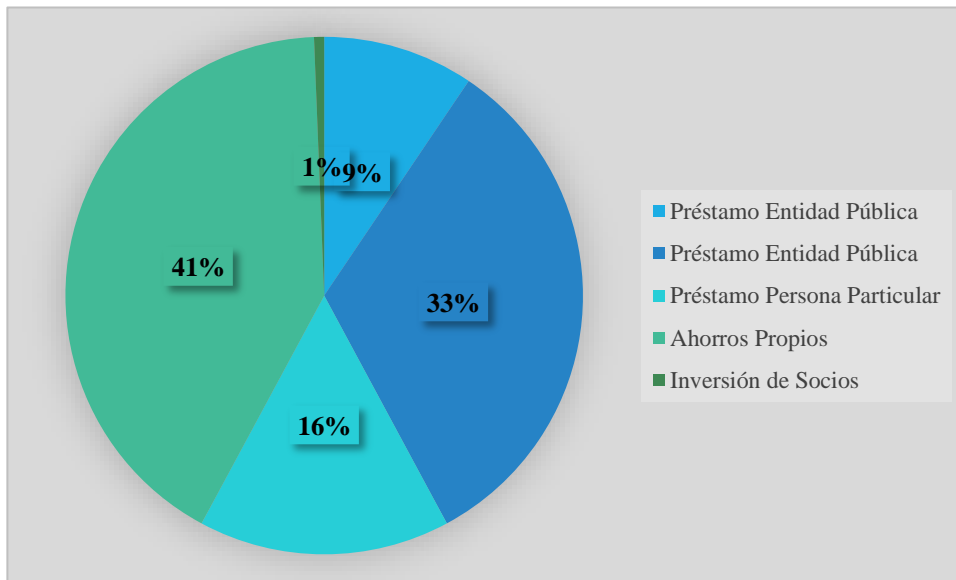
$$\bar{x} = \sum \$ \text{ Sueldo y salario anterior} / n$$

$$\bar{x} = \$15300,00 / 122$$

$$\bar{x} = \$493,55//$$

#### 4.2.2 Costo de Oportunidad del Destino Inversión

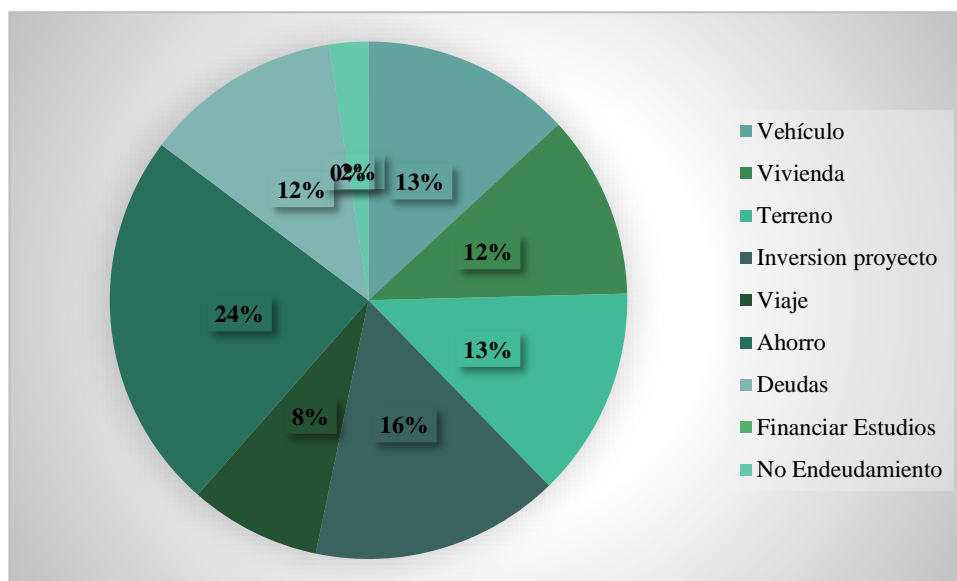
**Figura 11** Fuente de inversión



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

Aquel emprendedor que busca un camino que recorrer, incurre en diferentes alternativas, en el caso de aquellos sujetos a este estudio, eventualmente decidieron la apertura de su negocio. Por tanto, se conoce que el 41,51% a usado los ahorros propios para inversión, el 32,7% han contraído deuda con una entidad bancaria privada, el 15,72% por préstamo de una tercera persona, el 9,43% en una entidad pública, mientras el 0,63% ha recibido inversión por parte de socios (figura 11). Es decir, los emprendedores, mayoritariamente han usado ahorros propios para la apertura del emprendimiento, donde el total invertido ha sido de \$748800,00.

**Figura 12 Destino Alternativo de Inversión**



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

Del mismo modo, existe la opción alterna, en donde, el 23,30% lo hubiera destinado a ahorro; el 15,57% a una inversión en otro proyecto; el 13,11% hubiera aportado para obtener un vehículo y con el mismo valor porcentual, para un terreno; el 12,30% para el pago de deudas entre otras opciones que puede observarse en la figura 12. Lo que en resumen significa que la mayoría de los emprendedores renunciaron a usar el dinero para ahorro. Es importante mencionar que el valor total que se hubiera invertido en la opción alterna es \$ 816925,00, consignándose un promedio de \$ 6696,11 al que han renunciado. Continuando en este aspecto, cabe mencionar que el cálculo del costo de oportunidad fue el siguiente:

Fórmula tomada para cálculo individual:

$$CO = \$ \text{ Alternativa 1} - \$ \text{ Alternativa 2}$$

$$CO = (\text{Cantidad de dinero que usaría en la opción alterna}) - (\text{Inversión inicial para el emprendimiento})$$

Ejemplo de 1 caso de 162 (encuesta 31):

$$CO_{31} = (\$25 - \$5000)$$

$$CO_{31} = \$ - 4975 //$$

$$\$ - 4975,00 > 0 = \text{NEGATIVO}$$

Fórmula usada para cálculo grupal:

$$\bar{x} = \sum \$ \text{CO Inversión} / n$$

$$\bar{x} = \$ 68.125,00 / 122$$

$$\bar{x} = \$ 558,40 //$$

Fórmula usada para cálculo de valor que ha dejado de percibir:

$$X = \sum \$ \text{Valor que hubieran} \\ \text{destinado a su alternativa} / n$$

$$\bar{x} = \$ 816.925,00 / 122$$

$$\bar{x} = \$ 6.696,11 //$$

Los resultados obtenidos en tanto al costo de oportunidad de destino de inversión, muestran que 51 emprendedores hubieran invertido exactamente el mismo valor que invirtieron en el emprendimiento; 48 de los encuestados han obtenido un valor negativo, lo que refleja una decisión errónea debido a que el valor de inversión en la alternativa ha sido menor a lo invertido y; a 23 personas les ha resultado un valor positivo, comprobando que la decisión ha sido la adecuada, pues hubieran requerido mayor inversión en la decisión a la que renunciaron (tabla 16).

**Tabla 16** *Costo de Oportunidad de Destino de Inversión*

<b>Resultado</b>	<b>Frecuencia</b>
POSITIVO	23
NEGATIVO	48
IGUAL	51
<b>Total</b>	<b>122</b>

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



### 4.2.3 Costo de Oportunidad SRI

La legislación ecuatoriana obliga el registro de todo negocio ante el ente recolector de impuestos, el SRI. En este contexto, en el año 2021 se aprueba el Régimen RIMPE que tendría inicio el 2022. Muchos negocios, existentes y no existentes, según el nivel de ingresos o proyección de estas, serían ubicados como Emprendedor o Negocio Popular para el pago de los respectivos impuestos. Pero no se entiende lo importante que es conocer la realidad microeconómica y macroeconómica, que permita una estimación correcta de nivel de ingresos, hasta que se determina el costo de oportunidad de haber tomado la decisión. En ese contexto se realizaron los siguientes cálculos:

Fórmula tomada para calculo individual:

$$X = \$ \text{ Nivel de ingresos brutos } * 12 \text{ meses}$$

Ejemplo de 1 caso de 162 (encuesta 31):

$$X_{31} = (\$800 * 12)$$

$$X_{31} = \$ 9600,00 //$$

$$\$ 9600,00 < 20000.00 = \text{CORRECTO}$$

En tal razón, con un resultado negativo, sinónimo de haber mantenido ingresos inferiores a \$20.000,00, los ubicaría en RIMPE Negocio Popular. Por tanto, es necesario solicitar una reclasificación con ingresos ya declarados que demuestren la necesidad de descender en la clasificación; o en su defecto, realizar personalmente, el proceso mediante la plataforma en línea del SRI. Esto generaría una menor carga fiscal para los 75 emprendedores que han obtenido un valor menor a la fracción básica para formar parte de emprendedor; mientras que son 57 quienes mantienen un nivel de ingresos acorde al régimen al que pertenece, como se puede evidenciar en la tabla 17.

**Tabla 17** Calificación dentro del RIMPE

<b>Resultado</b>	<b>Frecuencia</b>
Negocio Popular	75
Emprendedor	47
<b>Total</b>	<b>122</b>

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

Es de conocimiento de todas personas naturales y jurídicas, el deber de pagar varios impuestos al Estado. Uno de los más comunes y conocidos, el Impuesto a la Renta, pagadero anualmente. Claro está que cada régimen mantiene ciertas características y procesos para el cálculo del IR, y al final resulta importante saber elegir el régimen adecuado que permita el menor pago de impuestos en beneficio del margen de ganancia. Por tanto, el cálculo de impuesto a pagar al IR, entre el régimen emprendedor y régimen general, puede generar un impacto en el costo de oportunidad. Para conocer esto, se realizaron los siguientes cálculos:

Fórmula tomada para calculo individual:

$$CO = \$ \text{ Alternativa 1} - \$ \text{ Alternativa 2}$$

$$CO = (\text{IR a Pagar Régimen General}) - (\text{IR a Pagar Régimen Emprendedor})$$

$$CO = (((\text{Ingresos Netos Anuales} - \text{Límite inferior tabla IR}) * \text{Tip Mg}\%) + \text{Imp Frac B}) - ((\text{Ingresos Brutos anuales} - \text{Egresos anuales}) - \text{Límite inferior tabla IR}) * \text{Tip Mg}\%) + \text{Imp Frac B}$$

Ejemplo de 1 caso de 162 (encuesta 31):

$$CO = 0 - 60$$

$$Coín = 0 - 60$$

$$CO_{31} = \$ - 60 //$$

$$\$ - 60,00 < 0 = \text{NEGATIVO}$$

Fórmula usada para cálculo grupal:

$$\bar{x} = \frac{\sum \$ \text{CO pago de IR}}{n}$$

$$\bar{x} = \$ 52.916,87 / 122$$

$$\bar{x} = \$ 433,74 //$$

Fórmula usada para cálculo de valor que ha dejado de percibir:

$$X = \frac{\sum \$ \text{IR a pagar en Régimen General}}{n}$$

$$X = \$ 72.097,36 / 122$$

$$\bar{x} = \$ 590,96 //$$

**Tabla 18** *Costo de Oportunidad de pago de IR*

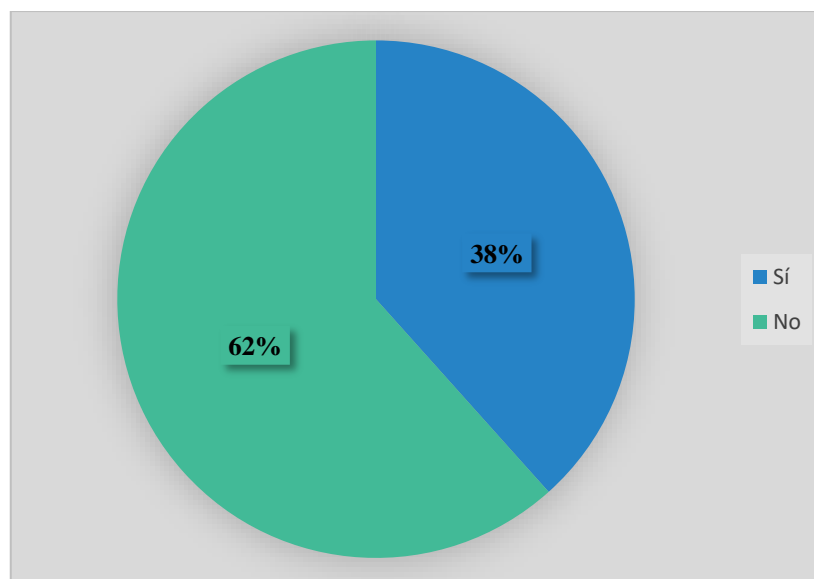
<b>Resultado</b>	<b>Frecuencia</b>
NEGATIVO	95
POSITIVO	27
<b>Total</b>	<b>122</b>

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

Por consiguiente, como lo evidencia la tabla 18, 95 emprendedores han obtenido un costo de oportunidad negativo, lo que significaría una menor carga fiscal si pertenecieran al régimen general. Mientras que 27 individuos, convenientemente, se encuentran en el régimen emprendedor pues significa un valor menor de pago por concepto de IR. Un detonante indirecto a estos resultados es la cultura tributaria, en efecto los estudios demuestran un poca cultura tributaria a nivel nacional, y esto podría influenciar mucho en los resultados mencionados. Si bien el 77,87% pagarían menos IR en el régimen general, existen otras responsabilidades no concebidas en el régimen emprendedor. Por ejemplo, la necesidad de declaraciones periódicas, la contratación obligatoria de un contador, sin olvidar el posible pago de multas y atrasos.

#### 4.2.4 Costo de Oportunidad Estabilidad Emocional en Ambiente Laboral

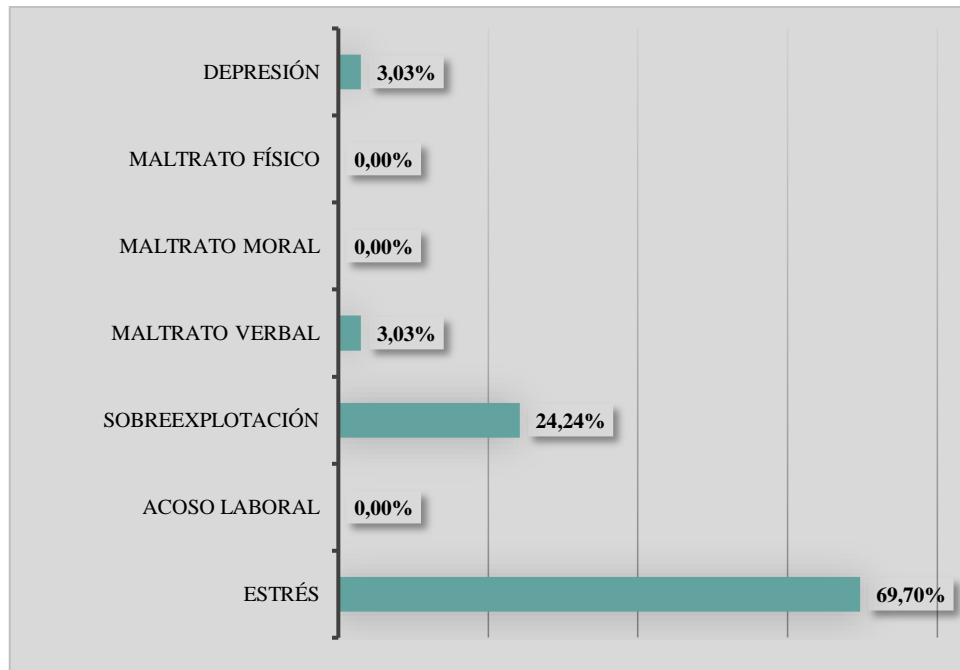
**Figura 13** *Afectación a la salud mental por ambiente laboral*



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

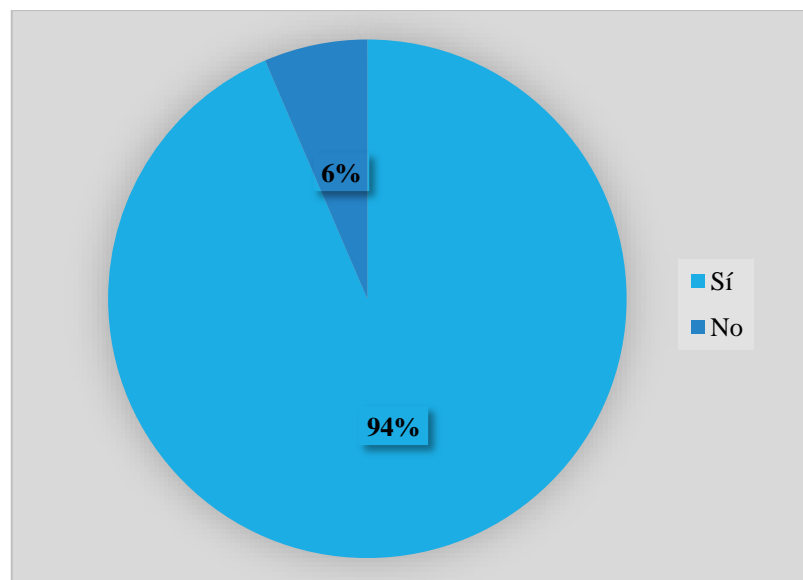
Progresivamente, las leyes y la sociedad han impuesto la atención requerida a la estabilidad emocional de los individuos; al igual que se ha reconocido la gran importancia de la buena estabilidad emocional. Por una parte, obsérvese en la figura 13, el 61,62% no ha sufrido desestabilidad a su salud mental, caso contrario, el 38,37% si han sufrido afecciones. Asimismo, el 69,7% ha sufrido de estrés, el 24,24% han sufrido sobreexplotación, y el 3,03 han sufrido de maltrato verbal y depresión con el mismo porcentaje (figura 14).

**Figura 14** Enfermedades posibles por mal ambiente laboral



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

**Figura 15** ¿Ha cambiado su salud mental con la apertura del emprendimiento?



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

Si bien los datos previos revisados refieren a información sobre el lugar laboral anterior, es importante conocer que el 93,55% solucionó sus problemas con este cambio,

mientras el 6,45% mantiene aún sus dolencias (figura 15). Para conocimiento del costo de oportunidad, se realizaron los siguientes cálculos:

Fórmula tomada para calculo individual:

$$CO = \$ \text{ Alternativa 1} - \$ \text{ Alternativa 2}$$

$$CO = (\text{Gastos por cuidar su salud mental en el pasado}) \\ - (\text{Gastos por cuidar su salud mental en la actualidad})$$

Ejemplo de 1 caso de 162 (encuesta 31):

$$CO_{31} = (50) - (100)$$

$$CO_{31} = \$ - 50 //$$

$$CO_{31} = \$ - 50 < 0 = \text{NEGATIVO}$$

Fórmula usada para cálculo grupal:

$$\bar{x} = \sum \$ \text{ CO Salud Mental} / n$$

$$\bar{x} = - \$60 / 11$$

$$\bar{x} = \$ -5,45 //$$

Fórmula usada para cálculo de valor que ha dejado de percibir:

$$X = \sum \$ \text{ Gasto en} \\ \text{Salud Mental Anterior} \\ / n$$

$$X = \$650,00 / 8$$

$$X = \$ 59,09 //$$

Así pues, se han obtenido resultados donde, obsérvese en la tabla 19, son 114 emprendedores, quienes no han mantenido gastos por salud mental; 6 personas han derivado en un cálculo positivo, lo que en otras palabras significa que, asertivamente, actualmente no tiene la necesidad de gastar en salud mental; caso contrario ocurre con 2 emprendedores con

un resultado negativo, quienes han tenido que gastar actualmente más cantidad de dinero que en situaciones pasadas por cuidar su salud mental. Razón por la cual, se conoce que el CO Estabilidad Emocional promedio alcanza valores de -5,45, esto demuestra que los valores de quienes, aun con el emprendimiento, necesitan continuar pagando por su salud mental. Por otro lado, el valor promedio al que renunciaron a pagar toma el valor de 59,09 de entre los 11 emprendedores que se vieron inmersos en esta situación de salud.

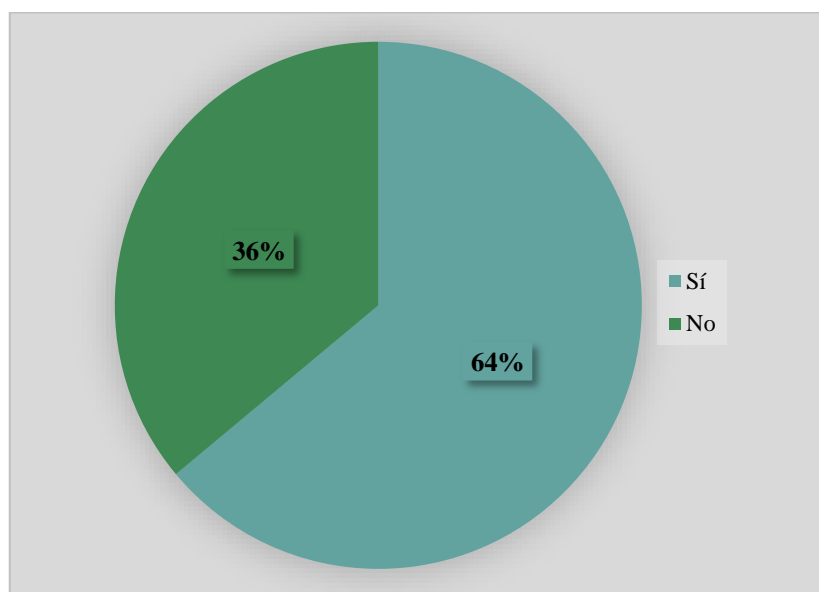
**Tabla 19** *Costo de Oportunidad de Estabilidad Emocional*

<b>Resultado</b>	<b>Frecuencia</b>
NEGATIVO	2
POSITIVO	6
CERO	3
CERO NO INVIERTEN	22
BLANCO	89
<b>Total</b>	<b>122</b>

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

#### 4.2.5 Costo de Oportunidad de la Implementación de Ventajas Competitivas

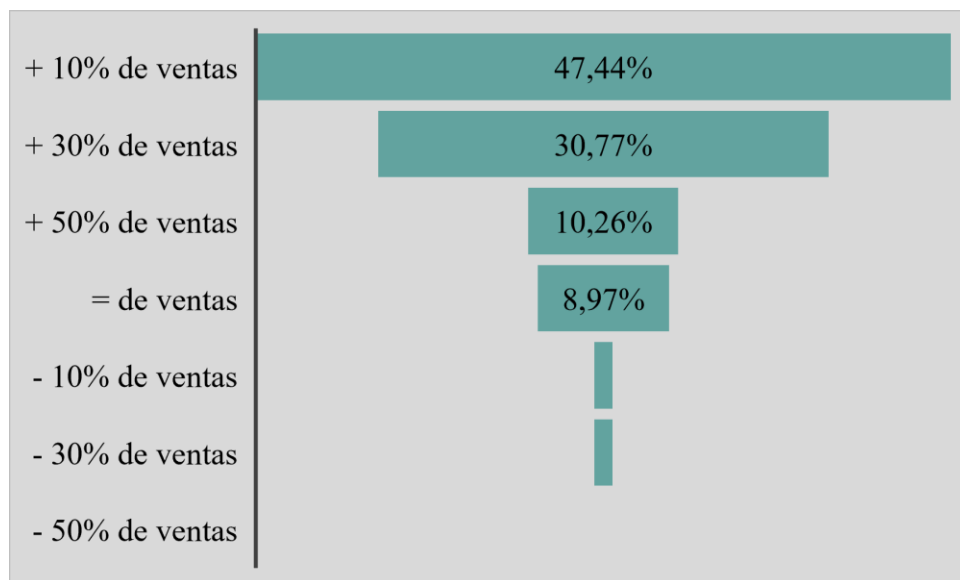
**Figura 16** *Implementación de Ventaja Competitiva*



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

En el transcurso el tiempo, el manejo de un emprendimiento requiere cada vez más atención. Como bien dicta la teoría, el emprendedor requiere de mucha innovación, y parte de esta innovación es la implementación de estrategias de venta, lo que se traduce en marketing para venta. Es así como se observa en la figura 16, el 63,93% han implementado estrategias que permitan una ventaja competitiva. Mismas que, el 47,44% han tenía un aumento de mayor 10%; el 30,77% un incremento mayor a 30%; el 10,26% un incremento de más del 50%, entre otros datos presentados en la figura 17.

**Figura 17** Variación en nivel de ventas post ventaja competitiva



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

Continuando con la misma línea, para la medición del costo de oportunidad se realizaron los siguientes cálculos.

Fórmula tomada para calculo individual:

$$CO = (\text{Nivel de Ingresos brutos mensual}) * (\text{Porcentaje de variación posts aplicación de ventajas competitivas})$$

Ejemplo de 1 caso de 162 (encuesta 29):

$$CO_{31} = (100) * (10\%)$$



$$CO_{31} = \$ 10 //$$

$$CO = \$ 10 > 0 = \text{POSITIVO}$$

Fórmula usada para cálculo grupal:

$$\bar{x} = \frac{\sum \$ \text{CO Ventaja Competitiva}}{n}$$

$$\bar{x} = \$ 41.719,00 / 78$$

$$\bar{x} = \$ 534,86 //$$

Fórmula usada para cálculo de valor que ha dejado de percibir:

$$X = \bar{x} \$ \text{ Nivel de Ingreso} * \bar{x} \text{ Porcentaje de variación}$$

$$X = \$ 216270 * 19\%$$

$$X = \$ 410,27 //$$

Tras los cálculos se conoce que 45 emprendedores no implementaron ventajas competitivas; 6 obtuvieron un valor igual a cero, es decir, su nivel de ingresos es el mismo que tenía antes de la implementación de ventajas competitivas; 69 emprendedores obtuvieron un valor positivo, lo que significa que sus ventas incrementaron porcentualmente; caso contrario ocurre con los 2 emprendedores que obtuvieron un decremento de sus ventas (tabla 20). Además de esto conocemos que existe un valor promedio de costo de oportunidad de \$534,86 y se conoce que los costos de oportunidad a los que renuncian reciben un valor estimado de \$410,27.

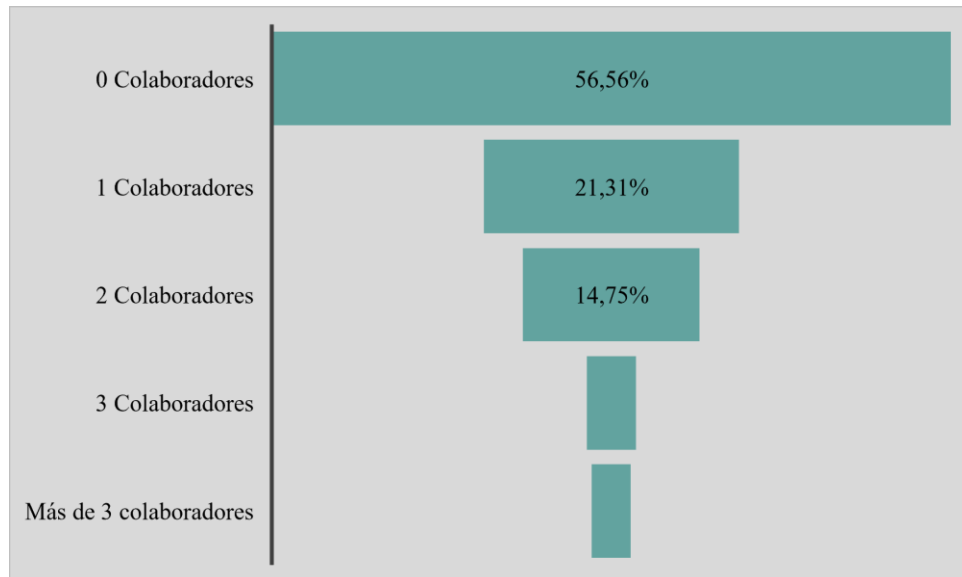
**Tabla 20** Costo de Oportunidad por Ventajas Competitivas

Resultado	Frecuencia
NEGATIVO	2
POSITIVO	69
CERO	7
BLANCO	44
<b>Total</b>	<b>122</b>

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

#### 4.2.6 Costo de Oportunidad Antes Y Después De Los Colaboradores.

**Figura 18** Número de Colaboradores en Emprendimiento

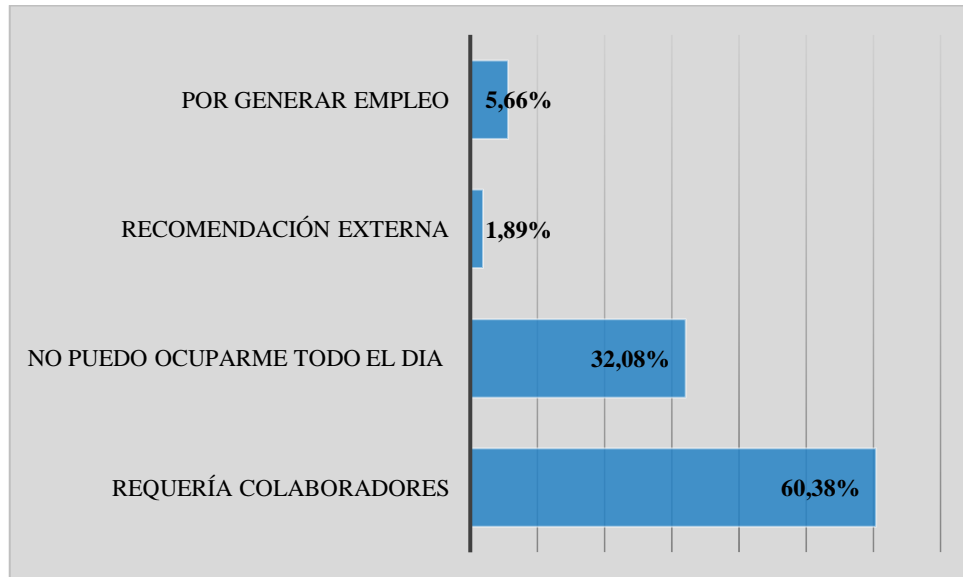


Fuente: Elaboración propia con base en el cuestionario dirigido a los emprendedores (2022).

El RIMPE emprendedor tiene como elemento clasificador únicamente el nivel de ingresos, siendo estos desde 20.000,01 hasta los 300.000. Esto, hasta cierto punto deja pensar que el tamaño de la empresa puede ser, en alguno de los casos, grandes. Esto se puede notar

en que el 21,31% tiene 1 trabajador en el emprendimiento, el 14,75% tiene 2 colaboradores, mientras que el 56,56% no ha hecho ningún proceso de contratación. En añadidura a esto, los de datos menores en valor porcentual que pueden observarse en la figura 18.

**Figura 19** *Motivo de contratación*

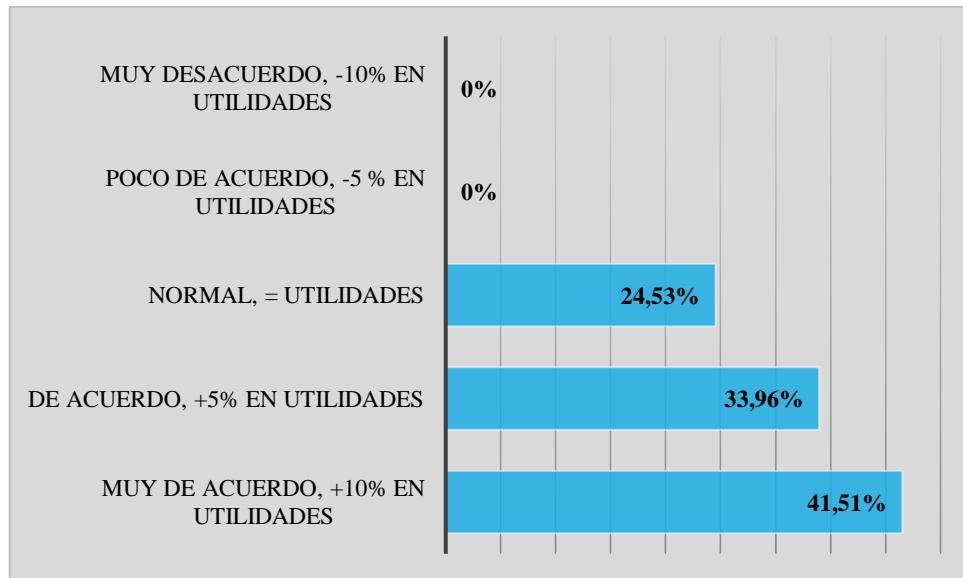


Fuente: Elaboración propia con base en el cuestionario dirigido a los emprendedores (2022).

Así como lo demuestra la figura 19, como es lo adecuado, el 60,38% contrataron porque el negocio así lo requería para su adecuado funcionamiento, el 32,08% lo hizo por tener otras ocupaciones que impedían tu total atención al emprendimiento; el 5,66% contrataron por generar empleo para terceros y; el 1,89% lo hizo porque una tercera persona se lo recomendó. Del mismo modo, la figura 20 nos muestra que, de quienes, si contrataron, el 41,51% está muy de acuerdo del valor que ha generado la contratación para la empresa, pues las utilidades han incrementado más de un 10%; el 33,96 está de acuerdo con que la contratación ha generado valor, y han aumentado las utilidades en más de un 5% y; el 24,53%

evidencia que no ha sentido diferencia tras hacer la contratación de personal para el emprendimiento (figura 20).

**Figura 20** Valor generado al emprendimiento



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

Al hablar sobre el costo de oportunidad de proceso de contratación, se realizaron los siguientes cálculos:

Fórmula tomada para calculo individual:

$$CO = (\text{Nivel de Ingresos mensual}) * (\text{Porcentaje de variación en las utilidades tras la contratación})$$

Ejemplo de 1 caso de 162 (encuesta 28):

$$CO_{31} = (1000) * (10\%)$$

$$CO_{31} = \$ 100//$$

$$CO = \$ 100 > 0 = \text{POSITIVO}$$

Fórmula usada para cálculo grupal:

$$\bar{x} = \sum \$ CO \text{ Contratación} / n$$

$$\bar{x} = \$ 5.599,70 / 53$$

$$\bar{x} = \$105,65 //$$

Fórmula usada para cálculo de valor que ha dejado de percibir:

$$X = \bar{x} \$ \text{ Nivel de Ingreso} * \bar{x} \text{ Porcentaje de}$$

$$X = \$1.003,62 * 6$$

$$X = \$58,70 //$$

Lo que a modo de resumen se menciona que, 69 personas no hicieron ningún tipo de contratación, mientras que, de los 53 restantes, 40 arrojaron un valor de CO positivo, es decir, el valor generado tras la contratación ha sido favorable; mientras que quienes no observaron ninguna variación tras la contratación son 13 emprendedores; de manera positiva, la tabla 21 muestra que ningún emprendedor ha sufrido pérdidas por esta decisión. En añadidura a lo mencionado, es importante renombrar a que aquello que dejaron de percibir toma un valor de \$58,70 positivo.

**Tabla 21** Costo de Oportunidad de Contratar

<b>Resultado</b>	<b>Frecuencia</b>
NEGATIVO	0
POSITIVO	40
CERO	13
BLANCO	69
<b>Total</b>	<b>122</b>

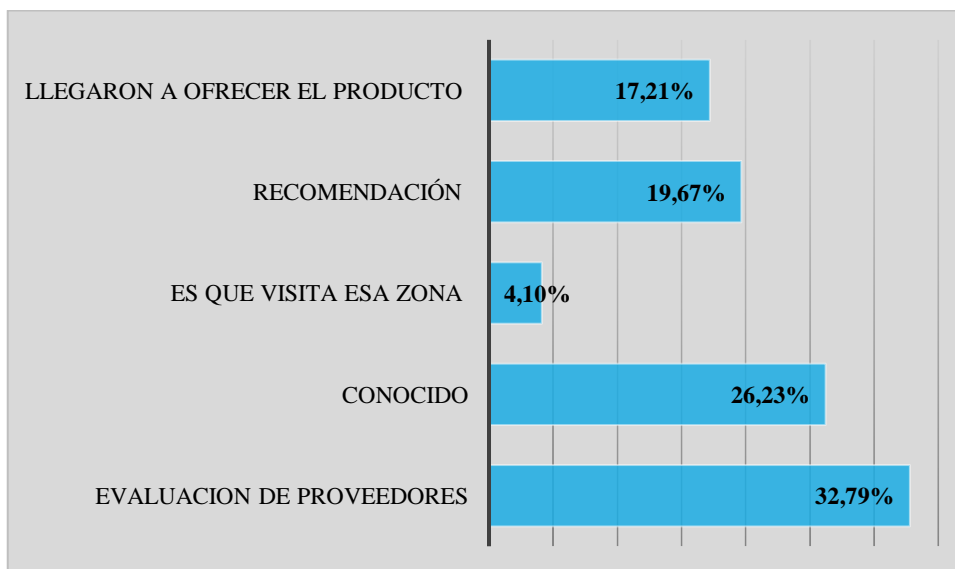
Fuente: Elaboración propia con base en el cuestionario dirigido a los emprendedores (2022).

#### **4.2.7 Costo De Oportunidad En Elección De Proveedores**

La elección de los proveedores representa una decisión extremadamente importante al conocer que una correcta evaluación y elección, permitiría una optimización de costes. Positivamente se conoce que el 32,79% elige sus proveedores mediante una evaluación de los proveedores que tienen como opción; el 26,23% lo escoge por ser este un conocido; el

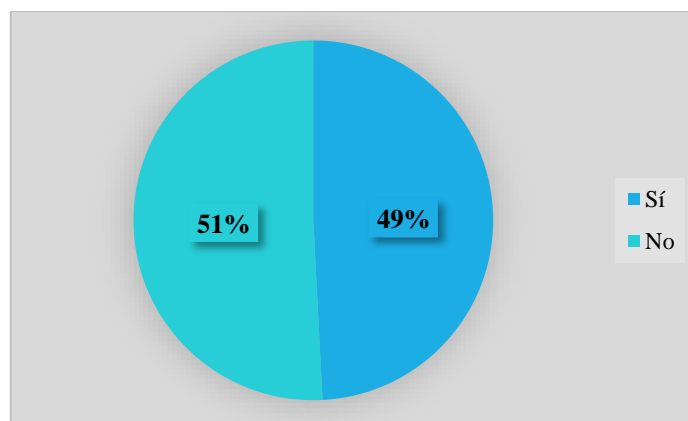
19,67% lo escoge por recomendación de una tercera persona; el 17,21% lo escoge por que llegaron a ofrecer el producto, además de otros datos que pueden observarse en la figura 21.

**Figura 21** Método de selección de proveedor



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

**Figura 22** Cambio de proveedor

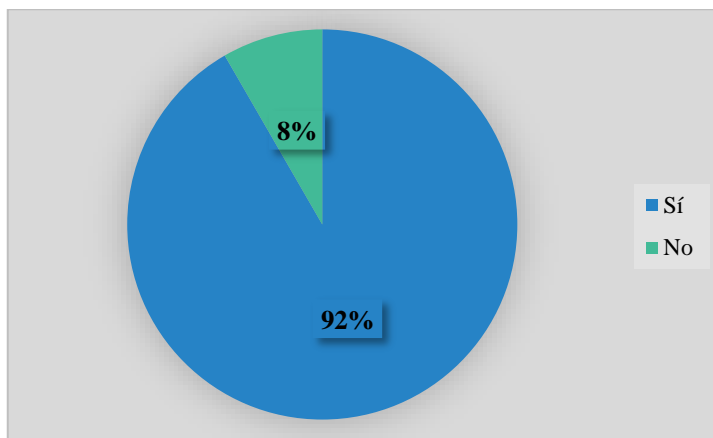


Fuente: Elaboración propia con base en el cuestionario dirigido a los emprendedores (2022).

Si bien al iniciar actividades iniciamos con la selección de proveedores, en muchos de los casos se generan cambios en el transcurso del tiempo, en ese contexto, el 50,82% no realizó ningún cambio en este aspecto; por la contraparte, el 49,18% si ha realizado cambios (figura 22). De los emprendedores que, si generaron cambios en cuestión de proveedores, el

91,18% realizó otra evaluación para su correcta selección, mientras que el 8,33% no hizo ningún tipo de evaluación, obsérvese en la figura 23.

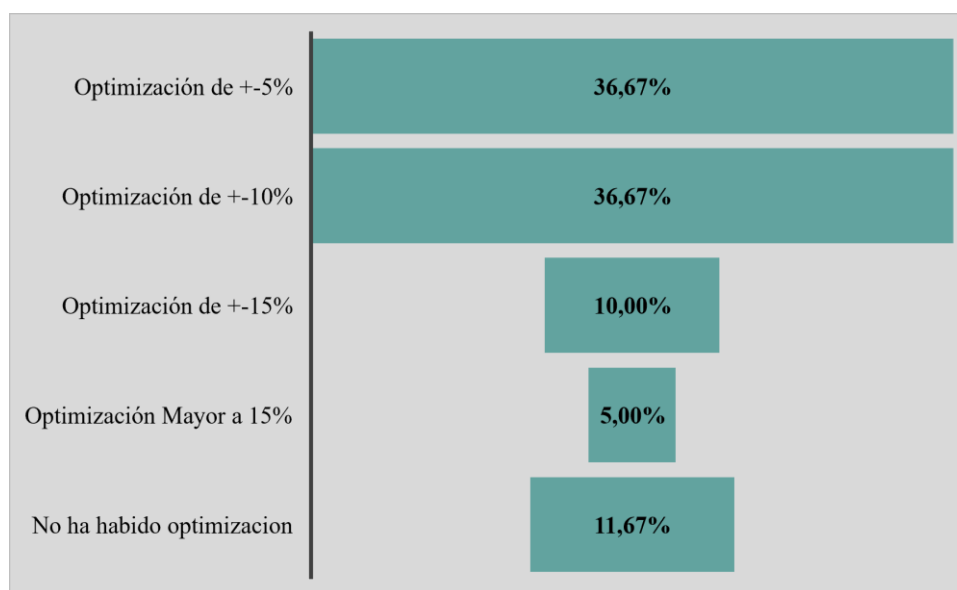
**Figura 23** Evaluación en el cambio de proveedor



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

Independientemente de la forma de toma de decisión que cada emprendedor maneja, la figura 24 evidencia que el 36,67% obtuvieron una optimización más menos de 5% y 10% en los costes; por otra parte, el 11,67% no ha optimizado ningún costo con su cambio (figura 24).

**Figura 24** Porcentaje de optimización tras cambio de proveedor



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

Por otra parte, para el cálculo del costo de oportunidad por cambio de proveedores, se realizaron los siguientes:

Fórmula tomada para calculo individual:

$$\text{CO} = \text{Nivel de Egresos brutos mensual} - (\text{Porcentaje de optimización} * \text{Nivel de Egresos brutos mensual})$$

Ejemplo de 1 caso de 162 (encuesta 33):

$$\text{CO}_{31} = 40000 - (40000 * 20\%)$$

$$\text{CO}_{31} = \$ 32000//$$

$$\text{CO} = 32000 > 0 = \text{POSITIVO}$$

Fórmula usada para cálculo grupal:

$$\bar{x} = \sum \$ \text{CO Proveedores} / n$$

$$\bar{x} = \$12.519,70 / 60$$

$$\bar{x} = \$208,66//$$

Fórmula usada para cálculo de valor que ha dejado de percibir:

$$X = \bar{x} \$ \text{ Nivel de Egreso} * \bar{x} \text{ Porcentaje de optimización}$$

$$X = \$1211,64 * 8\%$$

$$X = \$ \$96,93//$$



**Tabla 22 Costo de Oportunidad Proveedores**

<b>Resultado</b>	<b>Frecuencia</b>
CERO	8
POSITIVO	52
BLANCO	62
<b>Total</b>	<b>122</b>

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

Con relación al costo de oportunidad entre el cambio de proveedores, los resultaron han mostrado que 62 no realizaron este cambio de proveedor; 52 han registrado optimización dentro de su compra a proveedores; mientras que son 8 quienes no han mantenido cambio alguno en tanto a su presupuesto para compra a proveedores (figura 21). De manera análoga a esto, se registra un promedio de costo de oportunidad de \$1309,21, mientras que lo dejaron de percibir es representa 0 puesto que en el peor de los casos no optimizarían ningún centavo, considerando que existe una optimización promedio de un \$ 96,27 dólares.

Como manera concluyente cabe mencionar que en los diversos escenarios presentados el número de emprendedores varía según quienes se hayan visto inmersos en dicha situación que fue medida. Por tal razón, como se observa en la tabla 22, los costos de oportunidad calculados presentan valores adecuados según la medición que toma, considerando que hablamos de valores promedio y sumatoria de toda la población.

**Tabla 23 Resumen de Resultados de CO**

<b>Costos de Oportunidad</b>	<b><math>\bar{x}</math> CO</b>	<b>n Emprendedores Aplicados</b>	<b><math>\Sigma</math> Valor Alternativa Electa</b>	<b><math>\Sigma</math> Valor Alternativa Renunciada</b>	<b>Medición</b>
Situación Laboral	\$453,62 (+)	162	\$ 118.581,00	\$ 38.465,00	Nivel de ingresos netos \$
Inversión	\$558,40 (+)	122	\$ 748.800,00	\$ 816.925,00	Cantidad inversión \$
Pago IR	\$433,74 (+)	122	\$ 19.180,49	\$ 72.097,36	Impuestos a pagar \$
Salud Mental	-\$5,45 (-)	11	\$ 710,00	\$ 650,00	Inversión en salud mental \$
Ventaja Competitiva	\$534,86 (+)	78	\$ 257.689,00	\$ 216.270,00	Nivel de ingresos brutos \$
Colaboradores	\$105,65 (+)	53	\$ 91.946,70	\$ 86.347,00	Generación de Valor en el nivel ingresos netos \$
Proveedores	\$208,66 (+)	60	\$ 78.552,30	\$ 91.072,00	Nivel de egresos mensuales \$

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

#### 4.2.8 Análisis General de Resultados

En síntesis, como se observa en la tabla 23, fueron 162 los emprendedores encuestados, de los cuales: en la evaluación del CO de situación laboral, 122 arrojaron un CO positivo, es decir, quienes mantienen un nivel de ingresos mayor en relación con, en la mayoría de los casos, su labora en comercio informal, lo que a su vez significa que la toma de decisión fue conveniente.

El valor promedio de 162 emprendedores este CO es + 453,62; en tanto al CO de inversión, donde para 23 emprendedores, su cantidad de inversión en el emprendimiento ha supuesto menor, que lo que requería para generar ahorros o comprar bienes inmuebles; el valor promedio de 122 emprendedores este CO es +558,40;

Al referirnos al CO de registro del RIMPE, conocemos que son 75 quienes se encuentran con ingresos correspondientes al régimen al que se encuentran y pagan lo justo según estipula la ley, esto a su vez pone en tela de juicio si el nivel de impuestos está relacionado con nuestro régimen de una manera justa, y en efecto, pues son 95 quienes pagarían menos impuestos si estuvieran en el régimen general, pues su CO es un valor negativo; el valor promedio de 122 emprendedores este CO es + 433,74.

Al culminar una etapa laboral cabe la posibilidad de salir afectados del mismo, en ese contexto, el 62% son quienes se han visto afectados de manera psicológica, mayoritariamente por estrés, para los cuales, al iniciar labores del emprendimiento, la estabilidad emocional ha mejorado, así pues el CO de Estabilidad Emocional muestra que 6 emprendedores tienen un resultado positivo; el valor promedio de 11 emprendedores este CO es -5,45.

Como método de estrategias para atracción de clientela nacen las ventajas competitivas, donde 69 emprendedores han obtenido un valor positivo, obteniendo mayor nivel de ingreso por concepto de venta; el valor promedio de 78 emprendedores este CO es + 534,86.

Así también se dan situaciones de contratación de personal por que la atención lo quiere, pues son 40 emprendedores que tienen un CO positivo generando un valor a su ingreso neto, de más menos 10%; el valor promedio de 53 emprendedores este CO es + 105,65.

Finalmente, la parte importante de los negocios, los proveedores electos, en su mayoría mediante evaluación, eso se ve reflejado ante el CO de 52 emprendedores quienes han obtenido una optimización de entre el 5% al 10% de los egresos; el valor promedio de 60 emprendedores este CO es + 208,66.

Caso contrario sucede con las alternativas a las que se ha renunciado, ya que información recolectada por la encuesta, de la mano con la teoría, demuestran que el costo de oportunidad representa la renuncia a ciertas alternativas por la elección de una de ellas. Razón por la cual, se muestra que los emprendedores que obtuvieron un beneficio, por iniciar sus emprendimientos renunciaron: el 23,77% a destinar el dinero a inversión, el 15,57% a invertir en un proyecto alternativo, el 13,11% a la adquisición o arreglos de vehículos y compra de terrenos, el 12,30% a el pago de deudas, el 11,48% a ahorrar para compra de vivienda, el 8,20% a viajar y, el 2,46% a no generar deuda con entidades bancarias.

Del mismo modo, renunciaron, el 38,52% a tener trabajo informal, el 19,67% a trabajo con entidad privada, y el 7,38% a trabajo en entidad pública. Asimismo, 162 emprendedores renunciaron a percibir ingresos de 80.116,00, es decir alrededor de 67,6% menos de lo que perciben actualmente; 122 emprendedores renunciaron a invertir el 9,1% menos de lo que invirtieron; 122 emprendedores renunciaron a pagar más del 100% en IR por pertenecer a régimen general; 11 emprendedores renunciaron a pagar 8,5% menos por su salud mental; 78 emprendedores renunciaron a vender 16,1% menos de lo que venden por concepto de implementación de estrategias de venta; 53 renunciaron a tener el 6,1% menos de ingresos netos por no contar con personal suficiente y; 60 renunciaron a tener 15,9% más de egresos en pago a proveedores.

Por otra parte, de manera sintetizada se conoce que: los emprendimientos se encuentran, el 29,60% en el sector de alimentos y el 25,30% en la compraventa de víveres; además, para el 20,99% la actividad del negocio inicio entre hace 1 y 2 años atrás; asimismo, un 27,16% de los emprendimientos están ubicados en la parroquia Lizarzaburu; por otra parte, el 32,70% inicio sus actividades fue gracias a la iniciativa dada por parte de una tercera persona; así también, el 47,53% tiene a la educación secundaria como su nivel de estudios alcanzado; al mismo tiempo, el 32,10% han dado inicio actividades habiendo trabajado en un negocio similar anteriormente; no obstante, el 65,43% de ellos no ha recibido ningún tipo de capacitación para potencializar su negocio.

Al tratarse del régimen RIMPE, estos no tienen la obligación de contar con un profesional contable, por tanto el trabajo es personal, así pues, la obtención del RUC resultó para el 41,98% es un proceso fácil, conseguir patentes resultó regular para el 29,63%, el ARCSA no lo requiere el 30,25% y permisos del ministerio no lo requiere el 100%; análogamente, el 40,12% conocen el total de sus obligaciones financieras, el 32,10% conoce algunas del área tributaria, el 40,74% conoce toda obligación del área aboral y el 29,01% conoce algunas obligaciones del área legal; si bien el régimen RIMPE los califica como los ingresos menores dentro de los regímenes existentes, 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.

## 5. CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

- La evidencia que se ha presentado anteriormente demuestra que, los costos de oportunidad para los emprendedores de Riobamba registrados en el RIMPE Emprendedor en el rango de tiempo desde enero hasta abril 2022, son positivos en la mayoría de los casos calculados, lo que remarca la importancia del costo de oportunidad previo a la toma de decisión dentro de cada una de las etapas en las que tiene que desenvolverse un emprendedor. tanto para los emprendimientos debido a su incidencia y relevancia ante la toma de decisión en cada una de las etapas.
- Tras haber efectuado el proyecto de investigación, se conoce la determinación de los factores importantes para los emprendimientos, conformando dos ejes fundamentales para el emprendedor, el ingreso y el egreso. Al hablar de ingreso se denota la importancia en las variables de inversión, capacitación y colaboración. Mientras que en los egresos las variables que resaltan son los impuestos, conocimientos en aspectos laborales, proveedores y aplicación de ventajas competitivas.
- La información recolectada por la encuesta, de la mano con la teoría, demuestran que el costo de oportunidad representa la renuncia a ciertas alternativas por la elección de una de ellas. Razón por la cual quienes tomaron la decisión correcta a la hora de iniciar su emprendimiento, tienen resultados positivos a la hora de maximizar ingresos y minimizar egresos, pues renunciaron a percibir menos ingresos, a invertir más de lo que hicieron, a pagar el doble de impuestos de quienes lo pagan, invertir más en cuestión de salud mental, a menores ventas, y a pagar más a proveedores.

## 5.2 Recomendaciones

- En base a los resultados positivos obtenidos por la población estudiada, se recomienda, por una parte, impulsar emprendimientos en zonas rurales y urbanas, con apoyo de instituciones públicas, privadas y Ings mediante la creación de proyectos que generen innovación, a través de escuelas capacitadoras en donde se impartan cursos de educación financiera, responsabilidades tributarias, estrategias de marketing entre otros, y así generar valor agregado a su producto y permitan la estabilidad en el emprendedor al saber el camino burocrático y estratégico que debe seguir para lograr su objetivo.
- Uno de los pilares fundamentales para que un negocio tenga viabilidad es conocer su camino y estar en constante aprendizaje. Por tanto, los emprendedores deben mantenerse actualizados, buscando capacitarse para brindar cada vez mejores servicios y productos a sus clientes, y sobre todo conocer las necesidades de estos. La iniciativa siempre es importante, pues es la base de aquello que se puede hacer para impulsar el emprendimiento y potencializarlo. Es necesario tomar acción y crear espacios en donde la sociedad aprenda a desarrollar soluciones que contribuya al desarrollo socioeconómico de la provincia.
- Finalmente, es necesario remarcar que, si bien el CO promedio es positivo, no subsanan las pérdidas de aquellos emprendedores que no supieron tomar decisiones. Es por lo que se recomienda realizar un análisis a las alternativas para poder medir los riesgos y proyectar futuros resultados que permitan tomar las mejores decisiones que, a corto, mediano y largo plazo, generen valor; Para lo cual, se debe estudiar cada aspecto de las alternativas que se presentan, una mínima situación puede generar confusión y pérdidas poniendo en aprietos a quienes tuvieron que endeudarse por querer generar un sustento familiar.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Ayaviri, V., Chucho, D., Romero, M., & Quispe, G. (2017). Emprendimientos y clúster empresarial. Un estudio en la Provincia Chimborazo, Ecuador. *PERSPECTIVAS*, (40), 41-64. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425953614003>
- Barriga, M., Raquel, A., & Sánchez, J. (2020). LA IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS EN EL CONTROL ADMINISTRATIVO DE LOS EMPRENDEDORES. *Revista Científica Aristas*, Vol 2(Num 2. ), 48-62. [https://doi.org/https://revistacientificaistjba.edu.ec/images/home/documentos/Nivieembre\\_2020/3.pdf](https://doi.org/https://revistacientificaistjba.edu.ec/images/home/documentos/Nivieembre_2020/3.pdf)
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación Tercera Edición*. Pearson.
- Blocher, E., Stout, D., Cokins, G., & Chen, K. (2008). *Administración de costos*. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S. A.
- Burch, E., & Henry, W. (1974). *Opportunity and incremental cost: attempt to define in systems terms: a comment* (Vol. Vol. 49). The Accounting Review.
- Callo, K. (2019). *Costo de oportunidad y su incidencia de obtención de capital en la empresa minera AC Agregados S.A., Ate - Lima 2018*. Universidad César Vallejo.
- Camino, R. C., Viteri, A., & Esteban, A. (2017). Emprendimiento e innovación en Ecuador, análisis de ecosistemas empresariales para la consolidación de pequeñas y medianas empresas. *Vol. 2, (Nº. 9, 1), págs. 73-87*. <https://doi.org/https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/504/429>
- Carbonelli, M., Cruz, J., & Irrazábal, G. (2011). *Introducción al Conocimiento Científico y a la metodología de la investigación*. Universidad Nacional ARTURO JAURETCHE.
- Cardona, A. F. (2017). *Emprendimiento*. Bogota: Fundación.
- Charaja, F. (2009). *El mapic en la metodología de investigación*. UNAP.
- Cruzaty, V., & Lilia. (2017). Emprendimiento en Ecuador. Estudio de Caso: Provincia de Santa Elena. *Vol. 1( Nº. 2), págs. 27-32*. [https://doi.org/https://killkana.ucacue.edu.ec/index.php/killkana\\_social/article/view/36/53](https://doi.org/https://killkana.ucacue.edu.ec/index.php/killkana_social/article/view/36/53)
- Frank, R., & Bernanke, B. (2003). *Principios de economía*. McGraw-Hill Interamericana.
- Gallardo, E. (2017). *Metodología de la Investigación*. Universidad Continental.
- GEM. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*. GEM.
- Hernández, C., & Carpio, N. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Revista ALERTA*, 2(1), 75-79. <https://doi.org/https://doi.org/10.5377/alerta.v2i1.7535>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación Quinta Edición*. McGRAW-HILL INTERAMERICANA.
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación Sexta Edición*. McGRAW-HILL INTERAMERICANA.
- Jiménez, R., Espinosa, V., & Soler, D. (2014). El costo de oportunidad de la Mano de Obra familiar en la economía de la producción lechera de Michoacán México. *Revista de Investigación Agraria y Ambiental*, 5(1), 48-56.
- Karpac, D., & 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)

- Katz, M., & Rosen, H. (2007). *Microeconomía (2a ed.)*. McGraw-Hill / Interamericana de España.
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (Octubre de 2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019- 2020*. GEM.
- López, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Lozada, F., Cedeño , J., Chinga, E., & 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. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5513102>
- Nicholson, W. (2008). *Teoría Microeconómica Principios Básicos y Ampliaciones Novena Edición*. Cengage Learning Editores, S.A.
- Pindyck, R., & 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)
- Presidencia de la República. (29 de Noviembre de 2021). Ley Orgánica Para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal. *Capítulo V*.
- Saavedra Leyva, R. E., & Taxis Flores, M. (2019). El factor institucional en el emprendimiento por oportunidad de América Latina y el Caribe. *vol. 29*(núm. 73), pp. 99-112. <https://doi.org/https://doi.org/10.15446/innovar.v29n73.78025>
- Salas, M., Inca, A., Velasco, G., & Mauro, A. (2019). Gestión emprendimientos y evolución de las pymes en el proceso productivo de Riobamba. 3(2.2.), 31-47. <https://doi.org/https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i2.458>
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica 19ed* . MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES.
- Sánchez, N., Viramontes, M., De Santiago, 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), Pág. 21-27. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=94459796004>
- Servicio de Rentas Internas. (2022). *RIMPE REGIMEN SIMPLIFICADO PARA EMPRENDEDORES Y NEGOCIOS POPULARES*. Deberes formales RIMPE: <https://www.sri.gob.ec/rimpe>
- Sornoza, D., Parrales, M., Sornoza, G., Cañarte, T., Castillo, M., Guaranda, V., & Delgado, H. (2018). *Fundamentos de emprendimiento*. Editorial Área de Innovación y Desarrollo,S.L. <https://doi.org/https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/05/Fundamentos-de-emprendimiento.pdf>
- SRI. (2022). *Listado referencial del RIMPE* . SRI.
- Useche, M., Peretra, M., & 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.
- Wollborn, P., Holder, U., & Dornekott, D. (2021). Entrepreneurial Efforts and Opportunity Costs: Evidence from Twitch Streamers. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 1-27. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2021.10621abstract>
- 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>



## 7. ANEXOS

### Anexo 1. Operacionalización de las Variables

Problema	VARIABLES	Definición	Dimensiones	Ítems	Técnicas de Recolección
¿Cuál es el costo de oportunidad al que se enfrentan los emprendedores, con sus emprendimientos consolidados en el año 2022 en la ciudad de Riobamba?	Costo de Oportunidad	“Es el coste de las oportunidades que se pierden por no destinar los recursos de la empresa al mejor fin alternativo” (Pindyck & Rubinfeld, 2009)	Concepto	¿Conoce qué es el Costo de Oportunidad?	Encuesta
			Toma de Decisión	¿Cuál es la forma de la toma de decisiones en su giro de emprendimiento?	Encuesta
			Decisiones Clave	¿En qué ámbito ha existido mayor problema de toma de decisión?	Encuesta
			CO Inversión	¿Cuál ha sido la fuente de inversión para su emprendimiento?	Encuesta
				¿De cuánto fue la inversión inicial para el inicio de su emprendimiento?	Encuesta
				De no haber iniciado el emprendimiento, ¿para qué hubiera usado el dinero?	Encuesta
				¿Cuándo dinero requeriría para su opción alterna a la inversión del negocio?	Encuesta

			CO SRI	¿Cuál es el nivel de ingresos brutos mensuales de su emprendimiento?	Encuesta
				¿Alrededor de cuantos egresos administrativos y operacionales, tiene mensualmente?	Encuesta
			CO AMBIENTE LABORAL	¿Cuál/les son la/s situación/es por las que se vio afectado/a?	Encuesta
				¿Cuánto gastaba por cuidar su salud mental?	Encuesta
				¿Ha cambiado su salud mental desde que ha iniciado?	Encuesta
			CO VENTAJA COMPETITIVAS	¿Ha incrementado servicios o productos nuevos que generen oportunidad en su emprendimiento?	Encuesta
				¿Cómo ha variado al haber implementado su estrategia?	Encuesta
			CO COLABORADORES	¿Cuál es la remuneración de los colaboradores?	Encuesta
				¿La contratación ha generado valor a mi emprendimiento?	Encuesta

			CO PROVEEDORES	¿Ha cambiado proveedores?	Encuesta
				¿En qué margen le ha permitido optimizar costes el cambio de proveedores?	Encuesta
	Emprendedores	“Una persona que organiza administra y asume el riesgo de empezar y operar una empresa” (Sornoza y otros, 2018, pág. 36)	Actividad económica	¿Qué actividad económica realiza en su emprendimiento?	Encuesta
			Ubicación del Emprendimiento	¿Dónde se encuentra ubicado su emprendimiento?	Encuesta
			Motivo del emprendimiento	¿Por qué razón tomó la decisión de emprender?	Encuesta
			Tiempo de Actividad	¿Cuánto tiempo hace que se ha iniciado este emprendimiento?	Encuesta
			Conocimiento	¿Cuál es su conocimiento previo al establecimiento del emprendimiento?	Encuesta
			Nivel de Educación	¿Cuál es el nivel de educación culminado?	Encuesta
			Capacidad	¿Ha recibido alguna capacitación en negocios o afines en los últimos años?	Encuesta

**Anexo 2. Encuesta aplicada a emprendedores registrados en el RIMPE  
Emprendedores hasta abril 2022.**



**DIRECCIÓN ACADÉMICA**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO  
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Objetivo:** La presente encuesta tiene la finalidad la recolección de datos que plasmen una realidad de los Costos de Oportunidad a los que se enfrentan los emprendedores de la ciudad de Riobamba durante el periodo 2022.

**INFORMACIÓN GENERAL EMPRENDIMIENTO**

**1. ¿Qué actividad económica realiza en su emprendimiento?**

- Sector Educativo
- Sector Compra Venta Víveres
- Sector Comisiones
- Sector Alimentación
- Otros

**2. ¿Cuál es la ubicación de su emprendimiento?**

- Parroquia Veloz
- Parroquia Velasco
- Parroquia Maldonado
- Parroquia Lizarzaburu
- Parroquia Yaruquíes

**3. ¿Hace cuánto tiempo ha iniciado su emprendimiento?**

- Hace menos de 3 meses
- Entre 3 y 6 meses
- Entre 6 y 9 meses
- Entre 9 y 12 meses
- Entre 1 y 2 años
- Entre 1 y 2 años
- Entre 3 y 4 años
- Entre 4 y 5 años

**4. ¿Por qué razón tomó la decisión de emprender?**

- Previo Estudio de Mercado
- Desempleo

- Iniciativa de un familiar o amistad
- Ingresos extras

**INFORMACIÓN GENERAL EMPRENDEDOR**

**1. ¿Cuál es su nivel de educación culminado?**

- Primaria
- Secundaria
- Universidad o Tecnología
- Masterado/Doctorado/PhD
- Ninguno

**2. ¿Cuál es el conocimiento con el que ha iniciado su emprendimiento?**

- Conocía el tratamiento del producto/servicio
- Ya he trabajado anteriormente en un negocio similar
- Aprendo durante la marcha
- El negocio no requiere de conocimiento específico
- Ningún conocimiento

**3. ¿Ha recibido alguna capacitación en negocios (o afines a este) en los últimos 2 años?**

- Sí, recibí una capacitación de un ente publico
- Sí, pague por capacitación en entidad privada
- No, no he recibido ninguna capacitación

**CARGA FISCAL EMPRENDIMIENTO**

**4. ¿Conoce sus obligaciones en las diferentes áreas en las que se rige su emprendimiento?**

	En su totalidad	Algunas	Pocas	Desconozco esa información	Lo maneja una tercera persona
Área Financiera					
Área Tributaria					
Área Laboral					
Área					
Legal					

**5. ¿Cuán fácil ha sido obtener permisos de funcionamiento para el inicio de su emprendimiento?**

	Muy Complejo	Regular	Fácil	Lo tramitó una tercera persona	Desconozco si tengo	No lo requiero para mi emprendimiento
RUC						
Patentes						
Permisos ARCSA						
Patentes Bomberos						
Permisos Ministerios						

**6. ¿Qué opina del total de los impuestos producto de su emprendimiento?**

- Son muchos, disminuye grandemente mis ingresos
- Son muchos, pero no implica molestia
- Son justos frente a mi nivel de ingresos
- Son pocos

**7. ¿Lleva un control de Ingresos y Egresos?**

- Sí
- No

**COSTOS DE OPORTUNIDAD**

**8. ¿Conoce qué es el Costo de Oportunidad?**

- Sí
- No

**9. ¿Cuál es la forma de la toma de decisiones en su giro de emprendimiento?**

- Se realiza un estudio previo
- Basado en mi experiencia en el emprendimiento
- Sin ningún proceso en especial

**10. ¿En qué ámbito empresarial, ha existido mayor problema de toma de decisión?**

- En el proceso de compra (Proveedores)
- En el proceso de venta (Clientes)
- En relación con inversiones (Maquinaria, Muebles)
- En relación con los colaboradores (Empleados)
- Otro

**11. ¿Ha sentido incertidumbre a la hora de tomar decisiones?**

- Siempre
- Normalmente
- A menudo
- De vez en cuando
- Casi nunca
- Nunca

**COSTO DE OPORTUNIDAD EN INVERSIÓN**

**12. ¿Cuál ha sido la fuente de inversión para su emprendimiento?**

- Préstamo bancario entidad pública
- Préstamo bancario entidad privada
- Préstamo con una persona particular
- Ahorros propios
- Inversión de Socios
- Otro

**13. ¿De cuánto fue la inversión inicial para el inicio de su emprendimiento?**

\$ \_\_\_\_\_

**14. De no haber iniciado el emprendimiento, ¿para qué hubiera usado el dinero?**

- Abono para adquisición de un vehículo

- Abono para adquisición de una casa
- Abono para adquisición de un terreno
- Inversionista monetario en otro proyecto
- Viajes
- Ahorro
- Pago de deudas
- Otra

**15. ¿Qué cantidad de dinero hubiera necesitado para la elección a la pregunta anterior?**

\$ \_\_\_\_\_

**COSTO DE OPORTUNIDAD EN RÉGIMEN INSCRITO ANTE EL SRI**

**16. ¿Cuál es el nivel de ingresos brutos mensuales de su emprendimiento?**

\$ \_\_\_\_\_

**17. ¿Alrededor de cuantos egresos administrativos y operacionales, tiene mensualmente?**

\$ \_\_\_\_\_

**COSTO DE OPORTUNIDAD EN LA SITUACIÓN LABORAL**

**18. ¿Mantén un empleo o renunció a uno por abrir el emprendimiento?**

- Sí
- No
- Tengo otro trabajo

**19. ¿Cuánto estuviera percibiendo de no haber iniciado su emprendimiento o cuanto percibe en su actual trabajo?**

\$ \_\_\_\_\_

**COSTO DE OPORTUNIDAD EN AMBIENTE LABORAL**

**20. ¿Cuál fue su anterior situación laboral o su actual trabajo (si fuere el caso)?**

- Contrato en una entidad pública
- Contrato en una entidad privada
- No tenía estabilidad laboral
- No trabajaba

**21. ¿Su estabilidad Emocional se vio afectada en su anterior situación laboral?**

- Sí
- No

**22. ¿Cuál/les son la/s situación/es por las que se vio afectado/a?**

- Estrés
- Acoso laboral
- Sobreexplotación
- Maltrato verbal
- Maltrato moral
- Maltrato físico
- Otro

**23. Aproximadamente, ¿Cuánto gastaba por cuidar su salud mental?**

\$ \_\_\_\_\_

**24. Su salud mental ha cambiado, positivamente, ¿al iniciar su emprendimiento?**

- Sí
- No

**25. ¿Cuánto gasta en el cuidado de su salud mental?**

\$ \_\_\_\_\_

### **COSTO DE OPORTUNIDAD DE IMPLEMENTACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS**

**26. ¿Ha incrementado servicios o productos nuevos que generen oportunidad en su emprendimiento?**

- Sí
- No

**27. ¿Sus ventas han sufrido cambios?**

- + 10% de mis ventas
- + 30% de mis ventas
- + 50% de mis ventas
- = a mis ventas
- 10% de mis ventas
- 30% de mis ventas
- 30% de mis ventas

### **COSTO DE OPORTUNIDAD EN CONTRATACIÓN DE COLABORADORES**

**28. ¿Cuenta con colaboradores en su emprendimiento?**

- 0 colaboradores
- 1 colaborador
- 2 colaboradores
- 3 colaboradores
- Más de 3 colaboradores

**29. ¿Cuál es la remuneración de el/ellos)?**

\$ \_\_\_\_\_

**30. ¿Por qué tomó la decisión de contratar?**

- La demanda de mi negocio requería de colaboradores
- No puedo ocuparme todo el día del local
- Recomendaciones externas
- Por ayudar a generar empleo

**31. ¿La contratación ha generado valor a mi emprendimiento?**

- Muy de acuerdo, mis utilidades han aumentado más del 10%
- Normal, mis utilidades siguen siendo igual.
- De acuerdo, mis utilidades han aumentado más del 5%
- Poco de acuerdo, mis utilidades han mostrado variaciones negativas -5% Muy desacuerdo, mis utilidades han disminuido -10%

### **COSTO DE OPORTUNIDAD EN ELECCIÓN DE PROVEEDORES**

**32. ¿Cómo ha escogido sus proveedores?**

- Tras una evaluación entre los proveedores



- Es un conocido
- Es el que hay en la zona
- Me lo recomendaron
- Llegaron a ofrecer sus productos

**33. ¿Ha cambiado proveedores?**

- Sí
- No

**34. ¿Ha realizado una evaluación económica con los proveedores de un mismo producto?**

- Sí
- No

**35. El cambio de proveedores ¿en qué margen le ha permitido optimizar costes?**

- 5%
- 10%
- 15%
- Mayor 15%
- No ha habido optimización

### Anexo 3. Cuadro del Estado del Arte

N	AUTOR	AÑO	TEMA	VARIABLES	METODOLOGÍA	OBJETIVOS	RESULTADOS
COSTOS DE OPORTUNIDAD - EMPRENDIMIENTO							
1	Karpac, Dusan & Bartosova, Viera	2020	The Importance of Opportunity Costs in Financial Management in Connection to the Economic Profit.	Opportunity Costs  Financial Management	mainly with the literature search and description of the variables in question.	Paper is to present the position of opportunity costs in the analysis of financial management.	To calculate them, the costs of sacrificed opportunities (alternative costs, opportunity costs, lost opportunity costs) are used, which represent monetary amounts lost due to the fact that production factors were not used to the best extent.
2	Wollborn, Philip; Holder, Ulrike; Dornekott, David	2021	Entrepreneurial Efforts and Opportunity Costs: Evidence from Twitch Streamers.	Entrepreneurial Efforts  Opportunity Coste	As such, we use an extensive longitudinal dataset gathered from the live-video streaming service Twitch.tv.	Examine whether reduced opportunity costs, such as having more free time and being unemployed, affect people's entrepreneurial efforts, particularly regarding.	The ex-post analysis of newcomers' success shows that even when mobility increased beyond pre-lockdown levels and unemployment rates had again fallen strongly, the most successful "newcomer" streamers were able to transform their initial reaction of potentially only income smoothing to a sustainable long-term solution

						professionalized streaming activity.	with the potential for further entrepreneurial effort.
COSTO DE OPORTUNIDAD							
3	Jiménez, Randy; Espinosa Valentín; Soler Diana	2014	El Costo de Oportunidad de la Mano de Obra familiar en la economía de la producción lechera de Michoacán, México.	Costo de Oportunidad Mano de Obra	Se obtuvo información por medio de cuestionarios, entrevistas semiestructuradas y observación directa.	Analizar los factores asociados a la variación del margen de utilidad y la influencia del costo de oportunidad de la mano de obra familiar en las utilidades económicas de la lechería familiar.	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.
EMPRENDIMIENTO							
4	Dante, Ayaviri; Chucho, Denis; Romero Martha & Quispe Gabith	2017	Emprendimientos y clúster empresarial. Un estudio en la Provincia Chimborazo, Ecuador.	Emprendimientos Clúster Empresarial	Aplicación de encuesta a las empresas	Estudia emprendimientos que contribuyen al crecimiento de los clústeres existentes en la ciudad de Riobamba.	Los Clústeres en el sector han permitido desarrollar de mejor manera las actividades de las empresas y las asociaciones permiten también la innovación y una mejor capacidad emprendedora.

5	Cruzatt, Valencia	2017	Emprendimiento en Ecuador. Estudio de Caso: Provincia de Santa Elena	Emprendimiento en Ecuador	Además de consultas bibliográficas, se realizan análisis documentales propios del Ecuador y de la provincia de Santa Elena,	Aportar un análisis que sirva de base a este empeño.	Resulta imprescindible el desarrollo y la articulación de proyectos dirigidos a la sostenibilidad en todas sus variantes y ámbitos. Al mismo tiempo impulsar el desarrollo del potencial tecnológico mediante estudios que demuestren su factibilidad en el territorio.
6	Saavedra, Rafael; Texas Michelle	2019	El factor institucional en el emprendimiento por oportunidad de América Latina y el Caribe	Institucional Emprendimiento	Se propone un modelo de emprendimiento, en el que se emplean indicadores de gobernabilidad y un índice de eficiencia gubernamental como <i>proxies</i> institucionales junto con otras	Estudia el efecto de las instituciones en los emprendimientos por oportunidad en América Latina y el Caribe durante el periodo 2005-2016	La existencia de un efecto positivo y significativo en cada una de las variables institucionales con relación a la actividad emprendedora, confirmando la importancia del papel institucional en el emprendimiento por oportunidad.

					variables explicativas. A través de un panel desbalanceado.		
7	Lozada, Fabián; Cedeño, Jennifer; Chinga Eder; Miranda, Teddy.	2021	Factores que motivan el emprendimiento: nuevas tecnologías para dinamizar una economía social	Factores que motivan  Emprendimiento	Desarrollado un trabajo empírico	Analizar los factores que motivan el emprendimiento y en determinar cómo las nuevas tecnologías dinamizan la economía social del Ecuador	nuevos modelos de negocio que se sirven de la innovación para apaciguar los estragos de la pobreza, aminorar el cambio climático y hacer, en general, que la economía prospere al tiempo que mejora el entorno
8	Camino, Rafael; Aguilar, Andrés.	2017	Emprendimiento e innovación en Ecuador, análisis de ecosistemas empresariales para la consolidación de pequeñas y medianas empresas	Ecosistemas  Consolidación PYMES	Análisis descriptivo del emprendimiento desde una perspectiva global sectorial y local	Analizar emprendimiento desde una perspectiva global sectorial y local; parte de su epistemología hasta su impacto en la economía. Así como el análisis del impacto de la política	La determinación del escenario actual a través del análisis de ecosistemas empresariales para el caso ecuatoriano define el punto de partida para la consolidación de proyectos empresariales nacientes, negocios nuevos y aporte fundamental para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

						pública relacionado con los resultados del Global Entrepreneurship Monitor de los años 2014, 2015 y 2016.	
9	Zamora, Clarisa	2018	La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador	Emprendimiento o Economía	Análisis exploratorio descriptivo de las implicaciones del emprendimiento en el comportamiento de la economía, luego se revisan los indicadores de emprendimiento para Ecuador y sus principales características	Se pretende mostrar cual ha sido la dinámica del emprendimiento en Ecuador en los últimos años	Si bien la participación pública en el fomento del emprendimiento ha abarcado un amplio espectro que incluye un marco legal, institucional y programas de provisión de recursos y asesoría, la continuidad de estos últimos no ha sido la esperada y eso repercute en la efectividad de la política.
10	Useche, María; Pereira, Mórela;	2021	Retos y desafíos del emprendimiento ecuatoriano,	Retos y desafíos	Mediante una revisión documental sobre la incidencia	Analizar el emprendimiento ecuatoriano en	El país requiere un viraje profundo de los emprendimientos,

	Barragán, Christian		trascendiendo a la postpandemia	Emprendimient o	del contexto de crisis en su devenir,	pandemia, así como los retos y desafíos a enfrentar en la postpandemia	donde la digitalización de los procesos y la alfabetización digital son las bases para el resurgimiento económico; sin embargo, esto implica desafíos y esfuerzos mancomunados de todos los agentes económicos y gubernamentales, para evidenciar una evolución próspera que coadyuve a la estabilidad de los emprendimientos y de la economía nacional.
--	------------------------	--	------------------------------------	--------------------	--	---	---

**Anexo 4. Cálculo Individual de costo de oportunidad de nivel de ingresos en función de la situación laboral**

Número de Encuesta	Emprendimiento			Anterior Situación Laboral	Costo De Oportunidad	
	Ingresos brutos mensuales	Egresos administrativos y operacionales mensuales	Ingreso Neto Mensual	Ingreso en situación laboral anterior	DIFERENCIA	VALOR
	(A)	(B)	(C=A-B)	(D)	(C-D)	N - P - C
1	\$ 1.200,00	\$ 400,00	\$ 800,00	\$ 1.000,00	\$ -200,00	NEGATIVO
2	\$ 1.000,00	\$ 200,00	\$ 800,00		\$ 800,00	POSITIVO
3	\$ 4.000,00	\$ 3.000,00	\$ 1.000,00	\$ 500,00	\$ 500,00	POSITIVO
4	\$ 300,00	\$ 100,00	\$ 200,00		\$ 200,00	POSITIVO
5	\$ 1.000,00	\$ 800,00	\$ 200,00		\$ 200,00	POSITIVO
6	\$ 3.000,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00		\$ 1.500,00	POSITIVO
7	\$ 300,00	\$ 150,00	\$ 150,00		\$ 150,00	POSITIVO
8	\$ 200,00	\$ 100,00	\$ 100,00		\$ 100,00	POSITIVO
9	\$ 100,00	\$ 500,00	\$ -400,00		\$ -400,00	NEGATIVO
10	\$ 800,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 450,00	\$ -50,00	NEGATIVO
11	\$ 1.500,00	\$ 800,00	\$ 700,00		\$ 700,00	POSITIVO
12	\$ 500,00	\$ 1.500,00	\$ -1.000,00		\$ -1.000,00	NEGATIVO
13	\$ 4.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00		\$ 2.000,00	POSITIVO
14	\$ 4.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00		\$ 2.000,00	POSITIVO
15	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 300,00		\$ 300,00	POSITIVO
16	\$ 3.000,00	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00		\$ 1.000,00	POSITIVO
17	\$ 700,00	\$ 400,00	\$ 300,00	\$ 400,00	\$ -100,00	NEGATIVO



18	\$ 500,00	\$ 300,00	\$ 200,00		\$ 200,00	POSITIVO
19	\$ 1.000,00	\$ 600,00	\$ 400,00		\$ 400,00	POSITIVO
20	\$ 450,00	\$ 150,00	\$ 300,00		\$ 300,00	POSITIVO
21	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ -		\$ -	CERO
22	\$ 2.000,00	\$ -	\$ 2.000,00		\$ 2.000,00	POSITIVO
23	\$ 500,00	\$ 400,00	\$ 100,00	\$ 800,00	\$ -700,00	NEGATIVO
24	\$ 200,00	\$ 100,00	\$ 100,00		\$ 100,00	POSITIVO
25	\$ 500,00	\$ 50,00	\$ 450,00		\$ 450,00	POSITIVO
26	\$ 400,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 240,00	\$ -40,00	NEGATIVO
27	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ -200,00		\$ -200,00	NEGATIVO
28	\$ 2.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.000,00		\$ 1.000,00	POSITIVO
29	\$ 100,00	\$ 50,00	\$ 50,00		\$ 50,00	POSITIVO
30	\$ 100,00	\$ 400,00	\$ -300,00	\$ 400,00	\$ -700,00	NEGATIVO
<b>31</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 500,00</b>	<b>\$ 450,00</b>	<b>\$ 50,00</b>	<b>POSITIVO</b>
32	\$ 100,00	\$ 40,00	\$ 60,00		\$ 60,00	POSITIVO
33	\$ 50.000,00	\$ 40.000,00	\$ 10.000,00	\$ 800,00	\$ 9.200,00	POSITIVO
34	\$ 700,00	\$ 400,00	\$ 300,00		\$ 300,00	POSITIVO
35	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ -200,00	NEGATIVO
36	\$ 300,00	\$ 200,00	\$ 100,00		\$ 100,00	POSITIVO
37	\$ 500,00	\$ 250,00	\$ 250,00		\$ 250,00	POSITIVO
38	\$ 1.200,00	\$ 800,00	\$ 400,00	\$ 300,00	\$ 100,00	POSITIVO
39	\$ 300,00	\$ 3,00	\$ 297,00		\$ 297,00	POSITIVO
40	\$ 1.000,00	\$ 400,00	\$ 600,00		\$ 600,00	POSITIVO
41	\$ 1.000,00	\$ 200,00	\$ 800,00		\$ 800,00	POSITIVO
42	\$ 150,00	\$ 120,00	\$ 30,00		\$ 30,00	POSITIVO
43	\$ 800,00	\$ 300,00	\$ 500,00	\$ 425,00	\$ 75,00	POSITIVO
44	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00		\$ 1.000,00	POSITIVO

45	\$ 2.500,00	\$ 1.200,00	\$ 1.300,00	\$ 450,00	\$ 850,00	POSITIVO
46	\$ 800,00	\$ 300,00	\$ 500,00	\$ 400,00	\$ 100,00	POSITIVO
47	\$ 1.600,00	\$ 8.000,00	\$ -6.400,00	\$ 400,00	\$ -6.800,00	NEGATIVO
48	\$ 1.500,00	\$ 800,00	\$ 700,00		\$ 700,00	POSITIVO
49	\$ 1.500,00	\$ 900,00	\$ 600,00	\$ 425,00	\$ 175,00	POSITIVO
50	\$ 300,00	\$ 100,00	\$ 200,00		\$ 200,00	POSITIVO
51	\$ 350,00	\$ 2,00	\$ 348,00	\$ 300,00	\$ 48,00	POSITIVO
52	\$ 1.500,00	\$ 500,00	\$ 1.000,00	\$ 700,00	\$ 300,00	POSITIVO
53	\$ 200,00	\$ 80,00	\$ 120,00		\$ 120,00	POSITIVO
54	\$ 700,00	\$ 100,00	\$ 600,00	\$ 100,00	\$ 500,00	POSITIVO
55	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -	CERO
56	\$ 1.800,00	\$ 1.000,00	\$ 800,00	\$ 425,00	\$ 375,00	POSITIVO
57	\$ 5.000,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 400,00	\$ 2.100,00	POSITIVO
58	\$ 900,00	\$ 300,00	\$ 600,00		\$ 600,00	POSITIVO
59	\$ 1.100,00	\$ 400,00	\$ 700,00		\$ 700,00	POSITIVO
60	\$ 1.800,00	\$ 1.100,00	\$ 700,00	\$ 425,00	\$ 275,00	POSITIVO
61	\$ 800,00	\$ 200,00	\$ 600,00		\$ 600,00	POSITIVO
62	\$ 980,00	\$ 400,00	\$ 580,00		\$ 580,00	POSITIVO
63	\$ 4.000,00	\$ 5.000,00	\$ -1.000,00	\$ 950,00	\$ -1.950,00	NEGATIVO
64	\$ 800,00	\$ 300,00	\$ 500,00		\$ 500,00	POSITIVO
65	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 300,00	\$ 450,00	\$ -150,00	NEGATIVO
66	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 700,00	\$ 600,00	\$ 100,00	POSITIVO
67	\$ 600,00	\$ 250,00	\$ 350,00		\$ 350,00	POSITIVO
68	\$ 700,00	\$ 400,00	\$ 300,00		\$ 300,00	POSITIVO
69	\$ 600,00	\$ 100,00	\$ 500,00		\$ 500,00	POSITIVO
70	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00		\$ 1.000,00	POSITIVO
71	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 300,00	\$ 425,00	\$ -125,00	NEGATIVO

72	\$ 200,00	\$ 50,00	\$ 150,00		\$ 150,00	POSITIVO
73	\$ 800,00	\$ 350,00	\$ 450,00		\$ 450,00	POSITIVO
74	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ -		\$ -	CERO
75	\$ 1.000,00	\$ 800,00	\$ 200,00		\$ 200,00	POSITIVO
76	\$ 6.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 400,00	\$ 2.600,00	POSITIVO
77	\$ 700,00	\$ 500,00	\$ 200,00		\$ 200,00	POSITIVO
78	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 300,00		\$ 300,00	POSITIVO
79	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ -	\$ 250,00	\$ -250,00	NEGATIVO
80	\$ 700,00	\$ 400,00	\$ 300,00	\$ 350,00	\$ -50,00	NEGATIVO
81	\$ 900,00	\$ 500,00	\$ 400,00		\$ 400,00	POSITIVO
82	\$ 4.000,00	\$ 3.000,00	\$ 1.000,00	\$ 600,00	\$ 400,00	POSITIVO
83	\$ 8.000,00	\$ 500,00	\$ 7.500,00		\$ 7.500,00	POSITIVO
84	\$ 4.000,00	\$ 1.700,00	\$ 2.300,00		\$ 2.300,00	POSITIVO
85	\$ 200,00	\$ 50,00	\$ 150,00	\$ 1.200,00	\$ -1.050,00	NEGATIVO
86	\$ 1.200,00	\$ 500,00	\$ 700,00	\$ 1.500,00	\$ -800,00	NEGATIVO
87	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 200,00	\$ 425,00	\$ -225,00	NEGATIVO
88	\$ 900,00	\$ 600,00	\$ 300,00		\$ 300,00	POSITIVO
89	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 200,00		\$ 200,00	POSITIVO
90	\$ 500,00	\$ 400,00	\$ 100,00	\$ 400,00	\$ -300,00	NEGATIVO
91	\$ 600,00	\$ 1.000,00	\$ -400,00		\$ -400,00	NEGATIVO
92	\$ 460,00	\$ 580,00	\$ -120,00		\$ -120,00	NEGATIVO
93	\$ 300,00	\$ 650,00	\$ -350,00		\$ -350,00	NEGATIVO
94	\$ 5.000,00	\$ 300,00	\$ 4.700,00	\$ 700,00	\$ 4.000,00	POSITIVO
95	\$ 8.000,00	\$ 6.000,00	\$ 2.000,00	\$ 600,00	\$ 1.400,00	POSITIVO
96	\$ 2.000,00	\$ 900,00	\$ 1.100,00		\$ 1.100,00	POSITIVO
97	\$ 700,00	\$ 150,00	\$ 550,00		\$ 550,00	POSITIVO
98	\$ 2.000,00	\$ 1.100,00	\$ 900,00		\$ 900,00	POSITIVO

99	\$ 4.500,00	\$ 3,00	\$ 4.497,00	\$ 1.200,00	\$ 3.297,00	POSITIVO
100	\$ 6.000,00	\$ 4.500,00	\$ 1.500,00	\$ 650,00	\$ 850,00	POSITIVO
101	\$ 800,00	\$ 500,00	\$ 300,00	\$ 850,00	\$ -550,00	NEGATIVO
102	\$ 200,00	\$ 1,00	\$ 199,00	\$ 425,00	\$ -226,00	NEGATIVO
103	\$ 400,00	\$ 250,00	\$ 150,00		\$ 150,00	POSITIVO
104	\$ 5.000,00	\$ 3.000,00	\$ 2.000,00		\$ 2.000,00	POSITIVO
105	\$ 500,00	\$ 3.000,00	\$ -2.500,00	\$ 8.000,00	\$ -10.500,00	NEGATIVO
106	\$ 700,00	\$ -	\$ 700,00		\$ 700,00	POSITIVO
107	\$ 1.000,00	\$ 500,00	\$ 500,00		\$ 500,00	POSITIVO
108	\$ 300,00	\$ 10,00	\$ 290,00		\$ 290,00	POSITIVO
109	\$ 400,00	\$ 100,00	\$ 300,00		\$ 300,00	POSITIVO
110	\$ 350,00	\$ 200,00	\$ 150,00	\$ 300,00	\$ -150,00	NEGATIVO
111	\$ 950,00	\$ 600,00	\$ 350,00		\$ 350,00	POSITIVO
112	\$ 100,00	\$ -	\$ 100,00	\$ 800,00	\$ -700,00	NEGATIVO
113	\$ 5.000,00	\$ 3.600,00	\$ 1.400,00	\$ 550,00	\$ 850,00	POSITIVO
114	\$ 1.200,00	\$ 500,00	\$ 700,00		\$ 700,00	POSITIVO
115	\$ 3.000,00	\$ 1.900,00	\$ 1.100,00	\$ 450,00	\$ 650,00	POSITIVO
116	\$ 4.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.000,00	\$ 500,00	\$ 1.500,00	POSITIVO
117	\$ 4.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 700,00	\$ 1.300,00	POSITIVO
118	\$ 3.000,00	\$ 1.200,00	\$ 1.800,00	\$ 600,00	\$ 1.200,00	POSITIVO
119	\$ 2.500,00	\$ 1.100,00	\$ 1.400,00		\$ 1.400,00	POSITIVO
120	\$ 2.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.000,00	\$ 450,00	\$ 550,00	POSITIVO
121	\$ 2.000,00	\$ 1.300,00	\$ 700,00	\$ 300,00	\$ 400,00	POSITIVO
122	\$ 1.500,00	\$ 950,00	\$ 550,00		\$ 550,00	POSITIVO
123	\$ 3.500,00	\$ 1.500,00	\$ 2.000,00	\$ 400,00	\$ 1.600,00	POSITIVO
124	\$ 900,00	\$ 170,00	\$ 730,00	\$ 1.300,00	\$ -570,00	NEGATIVO
125	\$ 3.500,00	\$ 2.800,00	\$ 700,00		\$ 700,00	POSITIVO

126	\$ 300,00	\$ 20,00	\$ 280,00	\$ 750,00	\$ -470,00	NEGATIVO
127	\$ 1.000,00	\$ 600,00	\$ 400,00		\$ 400,00	POSITIVO
128	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 700,00	\$ 400,00	\$ 300,00	POSITIVO
129	\$ 320,00	\$ 200,00	\$ 120,00	\$ 100,00	\$ 20,00	POSITIVO
130	\$ 850,00	\$ 400,00	\$ 450,00	\$ 500,00	\$ -50,00	NEGATIVO
131	\$ 950,00	\$ 400,00	\$ 550,00		\$ 550,00	POSITIVO
132	\$ 500,00	\$ 400,00	\$ 100,00		\$ 100,00	POSITIVO
133	\$ 2.500,00	\$ 1.000,00	\$ 1.500,00		\$ 1.500,00	POSITIVO
134	\$ 2.000,00	\$ 1.200,00	\$ 800,00		\$ 800,00	POSITIVO
135	\$ 650,00	\$ 400,00	\$ 250,00		\$ 250,00	POSITIVO
136	\$ 3.000,00	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	600	\$ 400,00	POSITIVO
137	\$ 3.500,00	\$ 1.900,00	\$ 1.600,00		\$ 1.600,00	POSITIVO
138	\$ 4.000,00	\$ 2.600,00	\$ 1.400,00		\$ 1.400,00	POSITIVO
139	\$ 5.200,00	\$ 3.500,00	\$ 1.700,00	450	\$ 1.250,00	POSITIVO
140	\$ 3.500,00	\$ 1.200,00	\$ 2.300,00		\$ 2.300,00	POSITIVO
141	\$ 2.600,00	\$ 1.500,00	\$ 1.100,00		\$ 1.100,00	POSITIVO
142	\$ 2.500,00	\$ 1.000,00	\$ 1.500,00		\$ 1.500,00	POSITIVO
143	\$ 3.000,00	\$ 500,00	\$ 2.500,00		\$ 2.500,00	POSITIVO
144	\$ 700,00	\$ 400,00	\$ 300,00		\$ 300,00	POSITIVO
145	\$ 900,00	\$ 400,00	\$ 500,00	1500	\$ -1.000,00	NEGATIVO
146	\$ 600,00	\$ 250,00	\$ 350,00		\$ 350,00	POSITIVO
147	\$ 900,00	\$ 300,00	\$ 600,00		\$ 600,00	POSITIVO
148	\$ 400,00	\$ 200,00	\$ 200,00		\$ 200,00	POSITIVO
149	\$ 500,00	\$ 250,00	\$ 250,00	550	\$ -300,00	NEGATIVO
150	\$ 400,00	\$ 150,00	\$ 250,00		\$ 250,00	POSITIVO
151	\$ 900,00	\$ 350,00	\$ 550,00		\$ 550,00	POSITIVO
152	\$ 800,00	\$ 500,00	\$ 300,00		\$ 300,00	POSITIVO

153	\$ 2.500,00	\$ 1.700,00	\$ 800,00	800	\$ -	CERO
154	\$ 1.000,00	\$ 600,00	\$ 400,00		\$ 400,00	POSITIVO
155	\$ 7.000,00	\$ 2.500,00	\$ 4.500,00	400	\$ 4.100,00	POSITIVO
156	\$ 500,00	\$ 100,00	\$ 400,00	980	\$ -580,00	NEGATIVO
157	\$ 800,00	\$ 300,00	\$ 500,00		\$ 500,00	POSITIVO
158	\$ 2.000,00	\$ 800,00	\$ 1.200,00	400	\$ 800,00	POSITIVO
159	\$ 350,00	\$ 100,00	\$ 250,00		\$ 250,00	POSITIVO
160	\$ 700,00	\$ 500,00	\$ 200,00	750	\$ -550,00	NEGATIVO
161	\$ 300,00	\$ 150,00	\$ 150,00		\$ 150,00	POSITIVO
162	\$ 400,00	\$ 200,00	\$ 200,00	200	\$ -	CERO
<b>∑</b>	<b>\$ 298.910,00</b>	<b>\$ 180.329,00</b>	<b>\$118.581,00</b>	<b>\$ 38.465,00</b>	<b>\$73.486,00</b>	<b>POSITIVO</b>
					PROMEDIO	\$ 453,62
					<b>CUADRO RESUMEN</b>	
					NEGATIVO	35
					POSITIVO	122
					CERO	5
					<b>TOTAL</b>	<b>162</b>

## Anexo 5. Proceso de Levantamiento de Información

