

Retos y Oportunidades del Punto de Equilibrio en Emprendimientos Bajo el Régimen RIMPE

Challenges and Opportunities of the Break-even Point in Enterprises Under the RIMPE Regime

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Fecha de recepción: 22 de enero de
2026.

Fecha de aceptación: 12 de febrero
de 2026.

¹ Ortiz Mosquera César Geovanny
<https://orcid.org/0000-0003-1359-7048>
Universidad Técnica de Babahoyo
(UTB)
cortiz@utb.edu.ec

² Carrasco Echeverría Gina Maribel
<https://orcid.org/0000-0002-9650-9594>
Universidad Técnica de Babahoyo
(UTB)
gmcarrascoe@utb.edu.ec

³ Menoscal Verdezoto Geovanny
Washington
<https://orcid.org/0009-0003-0990-1964>
Universidad Técnica de Babahoyo
(UTB)
gmenoscalv@utb.edu.ec

⁴ Calderón Angulo Reyes Johan
<https://orcid.org/0009-0003-3258-3853>
Universidad Técnica de Babahoyo
(UTB)
rcalderona010@utb.edu.ec

Ortiz Mosquera César Geovanny¹, Carrasco Echeverría Gina
Maribel², Menoscal Verdezoto Geovanny Washington³, Calderón
Angulo Reyes Johan⁴

RESUMEN

Este artículo examina cómo los empresarios adoptan y aplican el punto de equilibrio y destaca su relevancia para la gestión financiera y estratégica. El objetivo fue analizar los retos y las oportunidades del punto de equilibrio en emprendimientos pequeños y medianos bajo el Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE) en el contexto ecuatoriano. Los resultados se obtuvieron de una muestra representativa de emprendedores de la zona 5 del catastro del SRI utilizando una metodología basada en un cuestionario estructurado que contiene preguntas en escala Likert. Los resultados mostraron una relación significativa entre la percepción estratégica del punto de equilibrio y su valoración positiva; por ello, los aspectos más valorados fueron su utilidad en la toma de decisiones y la planificación financiera. En cambio, las barreras prácticas (falta de herramientas, capacitación o recursos) no influyeron significativamente, lo que resalta su reconocimiento como herramienta clave para la gestión empresarial. Se concluye que es necesario abordar las brechas identificadas, fortalecer la capacitación en el trabajo y desarrollar soluciones hechas a medida para empresarios emprendedores que alcancen el punto de equilibrio dentro de sus negocios. Este estudio presenta un instrumento aplicable en distintas zonales dentro de Servicio de Rentas Internas del Ecuador siendo adaptable para otros países e inclusive para un estudio particular de un sector productivo. Este instrumento puede ser de gran ayuda para investigaciones futuras relacionadas con el punto de equilibrio y la toma de decisiones dentro de las empresas.

Palabras clave: emprendimiento, punto de equilibrio, gestión financiera, capacitación empresarial



ABSTRACT

This article examines how entrepreneurs adopt and apply the break-even point and highlights its relevance for financial and strategic management. The objective was to analyze the challenges and opportunities of the break-even point in small and medium-sized enterprises under the Simplified Regime for Entrepreneurs and Popular Businesses (RIMPE) in the Ecuadorian context. The results were obtained from a representative sample of entrepreneurs in zone 5 of the SRI cadastre using a methodology based on a structured questionnaire containing Likert scale questions. The results showed a significant relationship between the strategic perception of the break-even point and its positive assessment; therefore, the most valued aspects were its usefulness in decision-making and financial planning. On the other hand, practical barriers (lack of tools, training, or resources) did not have a significant influence, which highlights its recognition as a key tool for business management. It is concluded that it is necessary to address the gaps identified, strengthen on-the-job training, and develop tailor-made solutions for entrepreneurial business owners to reach the break-even point in their businesses. This study presents an instrument that can be applied in different areas within the Internal Revenue Service of Ecuador and can be adapted for other countries and even for a particular study of a productive sector. This instrument can be of great help for future research related to the break-even point and decision-making within companies.

Keywords: entrepreneurship, breakeven point, financial management, business training

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el número de nuevas empresas y emprendimientos ha aumentado en el entorno empresarial moderno a un ritmo sin precedentes (Sagar et al., 2023). Las oportunidades para lanzar nuevos negocios en nichos especializados se han multiplicado a medida que la globalización y la digitalización transforman las economías; sin embargo, estas posibilidades conllevan a dificultades considerables, por ello, la gestión financiera eficaz es uno de los desafíos más frecuentes y difíciles (Haase & Eberl, 2019). La gestión financiera de cualquier empresa es fundamental, pero para los emprendedores es especialmente crucial dado el carácter inestable y competitivo de su entorno (Tanksali, 2023). El éxito o el fracaso de una empresa puede depender de las decisiones que se tomen sobre financiación, presupuestación, inversión y contabilidad; por ello, encontrar el punto de equilibrio es una de estas decisiones que se deben tomar. Por tanto, esta herramienta financiera permite a las empresas calcular cuánto deben vender para cubrir sus costos sin sufrir pérdidas (Cajigas et al., 2023).

En esencia, el punto de equilibrio actúa como un indicador que iguala los costos totales a los ingresos, proporcionando información de cuando una organización empezará a generar utilidades. Contar con claridad sobre este punto se convierte en una ventaja decisiva en el ecosistema de nuevos negocios, donde cada recurso se encuentra restringido y las probabilidades son volátiles (Cajigas et al., 2019). No obstante, no todos los propietarios de negocios poseen el conocimiento técnico y práctico que garantizan que la localización de dicha herramienta se realice con la necesaria precisión. Adicionalmente, su estimación se ve sujeta a la volatilidad de variables externas, que incluyen fluctuaciones en la demanda, reformas en el marco regulatorio y modificaciones en el sistema tributario.

Aquí es donde en el Ecuador el Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE) entra en escena, el cual es introducido como una iniciativa para fomentar el emprendimiento; por consiguiente, es un nuevo régimen impositivo que se crea mediante la Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la pandemia COVID 19 publicada en 3S R.O 587 el 29 de noviembre de 2021 y está vigente desde el 1 de enero de 2022. Este régimen brinda a este tipo de negocios una serie de beneficios fiscales y regulatorios (Espinoza et al., 2023). La gestión eficaz de una empresa en el entorno empresarial actual requiere una gestión estratégica en los desafíos financieros y fiscales. En este contexto, el RIMPE surgió como una alternativa para simplificar la carga tributaria a los empresarios (Cunuhay-Patango, et al., 2022). Sin embargo, implementar un punto de equilibrio es una herramienta importante para la toma de decisiones financieras.

Los beneficios de este régimen pretenden mitigar las barreras de acceso y respaldar tanto el naciente crecimiento como la posterior expansión de este tipo de unidades económicas; sin embargo, existen atributos del mismo que inciden de manera significativa en la gestión del capital, particularmente cuando se trata de calcular el punto de equilibrio (Khouri et al., 2018; Villacrés & Trujillo, 2022). La reforma del sistema tributario y la complejidad disciplinaria que caracteriza la administración moderna han facilitado la rápida integración de los emprendimientos al régimen RIMPE. Este modelo, orientado a aligerar el peso fiscal que asumen los propietarios, presenta beneficios como escalas impositivas reducidas y trámites burocráticos menos engorrosos (Legarda et al., 2023; Reyes & Morán, 2023). No obstante, la aplicación del análisis del punto de equilibrio, determinada por la relación entre costos y volúmenes de producción, se ve condicionada por factores que legítimamente alertan sobre la futura sustentabilidad financiera de estas entidades.

En el contexto contemporáneo donde la competencia opera en márgenes elevados y la velocidad de ajuste reconfigura la perdurabilidad de las organizaciones, el punto de equilibrio es un instrumento analítico crucial. Esta herramienta expresa la magnitud de comercializaciones precisa para que los ingresos se nivelen con los costos totales, delineando el límite definitivo entre el resultado deficitario y el beneficio neto, según señalan Peñaherrera-Larenas et al. (2021). A pesar de que círculos académicos y el ámbito empresarial revalidan su consistencia a nivel internacional, la literatura permanece limitada en su indagación sobre sutilezas de su implementación en regímenes fiscales específicos, caso del RIMPE orientado a iniciativas emprendedoras en la geografía ecuatoriana. Kuster (2021) sitúa el punto de equilibrio en el diseño de elecciones financieras conservadoras y en el balanceo de la viabilidad en horizontes prolongados. No obstante, dicha reflexión genérica omite los obstáculos que surgen al integrar dicha métrica en un marco normativo tributario cerrado.

Conjuntamente, Arévalo y Carranza (2022) examinan la interrelación entre la rentabilidad de las empresas y el punto de equilibrio; sin embargo, el estudio presenta una carencia de articulación metodológica que incluya marcos normativos exactos, entre ellos el régimen RIMPE emprendedor. Tal omisión restringe la posibilidad de transferir y generalizar los hallazgos, poniendo de relieve la necesidad apremiante de investigaciones que, de forma metódica, incorporen las normativas que, sin duda, configuran este régimen dentro del país.

Por otro lado, López y Vence (2021) examinan el efecto de los incentivos fiscales sobre un conjunto diverso de empresas, ofreciendo un primer acercamiento a la forma en que las estructuras tributarias modelan las decisiones en este ámbito. Sin embargo, el análisis omite los matices que acarrea el régimen RIMPE, lo que limita la capacidad de generalizar los hallazgos a los contribuyentes

encuadrados en dicho régimen. Esta omisión subraya la conveniencia de emprender una indagación de forma puntual en la adopción y ajuste del criterio de punto de equilibrio bajo las particularidades normativas y contables que rigen a las entidades de escasa dimensión encuadradas en la normativa RIMPE.

La literatura especializada ha subrayado sistemáticamente la relevancia del punto de equilibrio como instrumento crítico en la conducción de la empresa (Jiménez-Ren y Narváez-Zurita, 2021). Esta magnitud permite determinar el volumen de ventas requerido para que los ingresos cubran la totalidad de los costos, delimitando así la frontera operativa entre pérdidas y beneficios. Investigaciones de carácter general, como la de Fernández-Bedoya et al. (2021), han mostrado que la adecuada identificación de dicho punto capacita a las organizaciones para valorar la rentabilidad esperada, orientando la formulación de políticas de precios y decisiones relativas a los niveles de producción.

En su reciente estudio, Thasan et al. (2023) proponen un modelo de equilibrio que supera lo convencional, los cuales son centrados en los resultados financieros. Además, sostienen que la validez predictiva de la métrica está condicionada a la capacidad organizacional de adaptarse y reconfigurarse ante variaciones en el entorno macroeconómico. Al introducir esta dimensión temporal, su reformulación del punto de equilibrio no únicamente determina el índice de rentabilidad, sino que además se convierte en una herramienta estratégica capaz de sustentar la organización durante contingencias y, al mismo tiempo, de captar y monetizar las oportunidades que tales contingencias pueden deparar.

Sin embargo, a pesar de los progresos conseguidos, la literatura continúa desprovista de un tratamiento sistemático acerca de los dilemas específicos a los que se ven sujetos los propietarios de empresas bajo el régimen RIMPE emprendedor cuando se intenta

operacionalizar el punto de equilibrio. La escasez de estudios dirigidos a estas unidades económicas, sugiere la urgencia de una indagación minuciosa que no solo recorra la teoría clásica del punto de equilibrio, sino que traduzca ese corpus en directrices aplicables a este tipo de entidades. La revisión de las aportaciones existentes pone de manifiesto vacíos significativos en la disciplina, que es imperativo colmar. La mayor parte de las indagaciones ahonda en la relevancia genérica del punto de equilibrio, más se detiene al examinar sus efectos y mecánicas bajo el régimen RIMPE emprendedor.

Adicionalmente, muchos de los estudios hasta ahora publicados eluden un enfoque aplicando que enfatice la necesidad inmediata de incorporar un análisis práctico y empírico del punto de equilibrio en el contexto del régimen tributario examinado. Esta disyuntiva ha creado un vacío en la literatura disponible; aunque el punto de equilibrio sigue siendo de importancia irrefutable y los efectos del régimen RIMPE Emprendedor son evidentes, subsiste la falta de investigaciones que enheben de manera directa y ordenada la interacción entre ambas variables. Por ello, surge la siguiente interrogante: ¿Qué desafíos surgen y qué oportunidades se presentan en el cálculo e interpretación del punto de equilibrio bajo el Régimen RIMPE Emprendedor dentro del contexto ecuatoriano?

Las nuevas empresas y aquellas que operan bajo este régimen representan un sector considerable de la economía del Ecuador y de la zona 5 (Los Ríos, Bolívar, Santa Elena y Galápagos) objeto de estudio, y su éxito o fracaso tiene ramificaciones más amplias para el empleo, la innovación y el crecimiento económico general (Sagar et al., 2023). Además, la supervivencia y el éxito de una empresa pueden depender de la capacidad de una persona para gestionar bien su financiación y, en particular, de su capacidad para comprender y poner en práctica el punto de equilibrio.

En consecuencia, el objetivo general de esta investigación es analizar los desafíos y las oportunidades del punto de equilibrio en emprendimientos pequeños y medianos bajo el Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE) en el contexto ecuatoriano y como objetivos específicos, determinar las causas y percepciones sobre la práctica en relación con el punto de equilibrio. Así mismo, implementar estrategias de optimización de gestión y aumentar las ventas para emprendedores recién iniciados mediante un análisis de costos, fijación de precios competitivos, estrategias de marketing y mejoras en la eficiencia operativa. Por ello, esto ayudará a cerrar una brecha significativa en el cuerpo de la literatura existente.

Por ello, el presente estudio busca analizar empíricamente cómo se relacionan las percepciones estratégicas y las barreras para implementar el punto de equilibrio con la valoración general de esta herramienta financiera entre los emprendedores adscritos al Régimen RIMPE en Ecuador. A partir de la evidencia teórica (Cajigas et al., 2023; Kuster, 2021; Thasan et al., 2023) y del marco contextual del estudio, se plantean las siguientes hipótesis:

H₀ (Hipótesis nula): No existe una relación significativa entre los factores de percepción estratégica y barreras en torno al punto de equilibrio, y la percepción positiva de su utilidad en los emprendimientos bajo el Régimen RIMPE.

H₁ (Hipótesis alternativa): Existe una relación significativa entre los factores de percepción estratégica y barreras en torno al punto de equilibrio, y la percepción positiva de su utilidad en los emprendimientos bajo el Régimen RIMPE.

METODOLOGÍA

Desarrollo del instrumento y mediciones

La investigación se realizó en la zona 5 que corresponde a las provincias de Los Ríos, Bolívar, Santa Elena y Galápagos, información que fue proporcionada por el Servicio de Rentas Internas (SRI) a través de su página web en la sección de catastros. Adicionalmente se utilizó el método deductivo, permitiendo abordar el problema desde lo específico a lo general en cuanto a los hechos y causas de la investigación. Adicionalmente, se requirió el método descriptivo - analítico, que permitió el análisis de la información de fuentes primarias a través de los propietarios de los negocios bajo el Régimen RIMPE consultados.

Para garantizar que los datos recopilados sean precisos, pertinentes y representativos de la población objeto de estudio, se ha desarrollado una metodología como sigue: Se utilizó la encuesta

estructurada con preguntas bajo la escala de Likert que tiene como objetivo recopilar conocimientos sobre las oportunidades y desafíos percibidos, así como, la frecuencia del cálculo del punto de equilibrio (Bell et al, 2022). Dentro del portal web del SRI existe el catastro referencial del RIMPE Emprendedor 2023 de la zona 5 con una población de 4.976 empresas. Por consiguiente, se procedió al cálculo de la muestra con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5% la cual fue de 358 empresas para participar en el estudio.

Para lograr un instrumento replicable en diferentes zonales del Servicio de Rentas Internas del Ecuador y que sea adaptable a otros países e inclusive en los sectores productivos, se llevó a cabo un proceso de operacionalización de variables. De primera mano se identificaron las variables clave relacionadas al punto de equilibrio y a sus retos y oportunidades en medianos y pequeños emprendimientos como se observa en la tabla 1 y 2:

Variable Independiente: Punto de Equilibrio en Emprendimientos Pequeños y Medianos

Tabla 1
Operacionalización de la variable independiente

Conceptualización	Dimensión	Indicador	Unidad de medida	Ítems
El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el que los ingresos totales igualan los costos totales, es decir, el negocio ni gana ni pierde dinero. Es una herramienta fundamental en la gestión financiera, ya que ayuda a las empresas a entender cuántas unidades necesitan vender para cubrir sus costos.	Comprensión del punto de equilibrio	Nivel de entendimiento del punto de equilibrio	Escala de Likert (1 a 5)	1. Entiendo bien qué es el punto de equilibrio en mi negocio
	Herramientas y recursos	Disponibilidad y adecuación de herramientas	Escala de Likert (1 a 5)	2. Tengo las herramientas adecuadas para calcular el punto de equilibrio de mi emprendimiento
	Capacitación y necesidades educativas	Necesidad percibida de capacitación adicional	Escala de Likert (1 a 5)	4. Siento que necesito más capacitación para calcular adecuadamente el punto de equilibrio
	Aplicación práctica y toma de decisiones	Importancia del punto de equilibrio en la toma de decisiones	Escala de Likert (1 a 5)	6. Usar el cálculo del punto de equilibrio me ayuda a tomar decisiones en mi negocio
		Confianza en mantener el negocio por encima del punto de equilibrio	Escala de Likert (1 a 5)	5. Estoy confiado(a) en que puedo mantener mi negocio por encima del punto de equilibrio

Variable dependiente: Retos y Oportunidades

Tabla 2
Operacionalización de la variable dependiente

Conceptualización	Dimensión	Indicador	Unidad de medida	Ítems
Los retos son las dificultades o desafíos que se enfrentan al implementar y utilizar el punto de equilibrio, mientras que las oportunidades son los beneficios y ventajas que pueden obtenerse de su correcta aplicación en la gestión financiera de los emprendimientos pequeños y medianos.	Desafíos en la implementación	Frecuencia de percepción de desafíos	Escala de Likert (1 a 5)	9. A veces siento que el punto de equilibrio es un concepto complicado
	Beneficios percibidos	Reconocimiento de la importancia del punto de equilibrio	Escala de Likert (1 a 5)	7. Considero que el punto de equilibrio es esencial para la salud financiera de mi empresa
		Importancia del punto de equilibrio como meta	Escala de Likert (1 a 5)	3. Alcanzar el punto de equilibrio es una de mis principales metas en el negocio
	Necesidades de recursos adicionales	Necesidad percibida de más recursos	Escala de Likert (1 a 5)	8. Me gustaría que hubiera más recursos disponibles para entender mejor el punto de equilibrio
	Toma de decisiones	Impacto del punto de equilibrio en decisiones empresariales	Escala de Likert (1 a 5)	10. Las decisiones importantes en mi negocio se toman considerando dónde está nuestro punto de equilibrio

Para la evaluación de los constructos vinculados al cuestionario, se recurrió a una escala de Likert de cinco categorías, de las cuales el valor 1 se traduce como «totalmente en desacuerdo» y el 5 como «totalmente de acuerdo». La noción misma del punto de equilibrio, fundamentada en las consideraciones previamente expuestas, pone de manifiesto su valor operativo en el diseño del presupuesto, dado que determina el volumen de ventas exigido para que los costos fijados queden, en su totalidad, compensados. Contrapuesta a esta función, los desafíos y las oportunidades surgen como la formalización de limitaciones y favorecimientos que, al ser incorporados en la argumentación de la alta dirección, mejorando los espacios que admiten perfeccionamiento estratégico que la organización puede capitalizar. Con base en estos postulados, se diseñaron dimensiones operativas que desglosan los componentes constitutivos de las variables objeto de estudio.

Al examinar el punto de equilibrio, es indispensable abordar, en primer orden, la clara definición de esta herramienta, luego los instrumentos y las fuentes de información de que se dispone, posteriormente las posibilidades que existen de fortalecer la capacitación especializada en el uso de esta herramienta, y finalmente la inserción del indicador en la toma de decisiones estratégicas. Desde la perspectiva de retos y oportunidades, se destacan las dificultades que se presentan en la fase de formalización del análisis cuantitativo, los beneficios que se proyectan, la demanda posible de recursos adicionales, la lectura que se tiene sobre la dificultad del concepto, y el papel que desempeña en la configuración de decisiones de rumbo institucional.

Una vez delimitado de manera precisa el campo de estudio propuesto, procedió la selección de los indicadores, especificando las unidades de medida que requiere cada variable considerada. Para captar las percepciones de los emprendedores que intervinieron se adoptó una escala de Likert de cinco categorías. A cada indicador vinculado se le asoció un conjunto de ítems diseñado con un objetivo concreto. Respecto al dominio del concepto de punto de equilibrio, se formuló una pregunta que indaga sobre la convicción que el encuestado afirma poseer acerca del constructo. La disponibilidad de recursos se verifica mediante un ítem que registra la existencia de herramientas formalizadas para la realización de los cálculos correspondientes. La capacitación se mide con una pregunta que pondera la autovaloración del encuestado sobre la necesidad de instrucción adicional en este ámbito. La aplicación práctica y el juicio estratégico se analizan con dos preguntas que, en conjunto, miden la confianza que el emprendedor manifiesta en su capacidad para operar a niveles superiores al punto de equilibrio y la importancia que atribuye al cálculo en el proceso de decisión.

Este diseño garantiza que el instrumento de recolección de datos reúna los criterios de rigor, reproducibilidad y conveniencia para ser aplicado en distintos entornos empresariales y en investigaciones futuras.

Procedimientos de recolección

Se utilizó el muestreo aleatorio simple debido a que dentro de la zona 5 no existe información segregada por las provincias que son objeto de estudio y por consiguiente los datos de contacto (números telefónicos y correo electrónico) no estaban disponibles. Por ello, fue necesario seleccionar al azar las empresas y buscar su información en redes sociales e internet hasta completar la muestra requerida y establecer el contacto, garantizando así que empresas de diversos tamaños estuvieran representadas de manera justa.

Posteriormente, las encuestas fueron realizadas de manera electrónica a través de Google

formularios, donde cada propietario recibió un correo electrónico o link a su teléfono móvil describiendo el objetivo de la investigación y solicitando su participación. Se les enviaron recordatorios semanales durante las tres semanas que tenían para completar la encuesta, además, se realizó un seguimiento telefónico a quienes no respondieron electrónicamente para garantizar una alta tasa de respuesta (Steelman et al, 2014).

Técnicas de análisis

Luego de recolectar todos los datos, se hizo una ronda de análisis estadísticos, organizados en dos grandes grupos: uno descriptivo y el otro inferencial. Se empezó con un análisis factorial exploratorio (EFA) para ver qué estructura relacional había entre los ítems de cada constructo. Después se usó un modelo de regresión lineal múltiple para estudiar cómo los factores que se encontraron se relacionan con una valoración positiva del punto de equilibrio. Todos los análisis y tratamientos de datos se corrieron en RStudio (versión 2024.03.0+492 “Cherry Blossom”), que es un programa que muchos investigadores prefieren. Esta plataforma nos dejó ajustar los modelos de forma muy precisa y también crear gráficos claros para mostrar los resultados. Por ello, se mantuvo la confidencialidad y el anonimato de los participantes con mucho cuidado; todos firmaron un consentimiento informado antes de que empezara el estudio.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

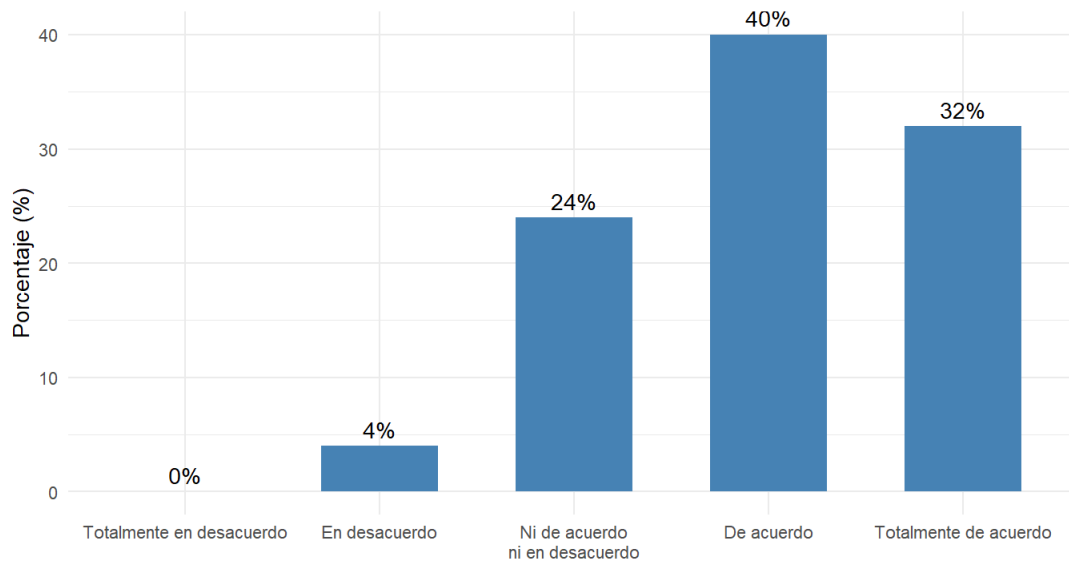
Los resultados de la encuesta proporcionaron información sobre cómo los empresarios perciben y aplican el concepto de equilibrio en sus negocios.

Entendimiento del Punto de Equilibrio

En la figura 1, el 72% de los participantes afirmaron estar familiarizados con el concepto de equilibrio, así como comprender su significado y su aplicación (pregunta 1). Por otro lado, el 24% declaró no disponer de un conocimiento suficiente sobre la materia.

Figura 1

Nivel de acuerdo sobre el entendimiento del punto de equilibrio



Nota. Elaboración propia con base en resultados de encuestas a empresarios bajo el régimen RIMPE (zona 5). El gráfico fue generado con RStudio (versión 2024.03.0+492 “Cherry Blossom”).

Herramientas y Capacitación

Al examinar las herramientas concebidas para el cálculo del punto de equilibrio, los resultados mostrados en la tabla 4 evidencian que el 48 % de los encuestados afirman disponer de los artefactos pertinentes (pregunta 2). Si bien este porcentaje puede ser interpretado, a primera vista, como un signo alentador, el 52 % que no los utiliza revela la persistencia de insuficiencias. La discrepancia observada plantea, de un lado, la necesidad apremiante de expandir el acceso a tales instrumentos y, de otro, la imperiosa obligación de intensificar la difusión sobre las potencialidades que los recursos adecuados ofrecen en el ámbito analizado.

Tabla 3

Herramientas y Capacitación sobre el punto de equilibrio

Ítems	Herramientas	Capacitación
Totalmente en desacuerdo	0%	4%
En desacuerdo	16%	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	36%	16%
De acuerdo	28%	36%
Totalmente de acuerdo	20%	44%

Nota. Elaboración propia con base a encuestas a los empresarios bajo régimen RIMPE zona 5

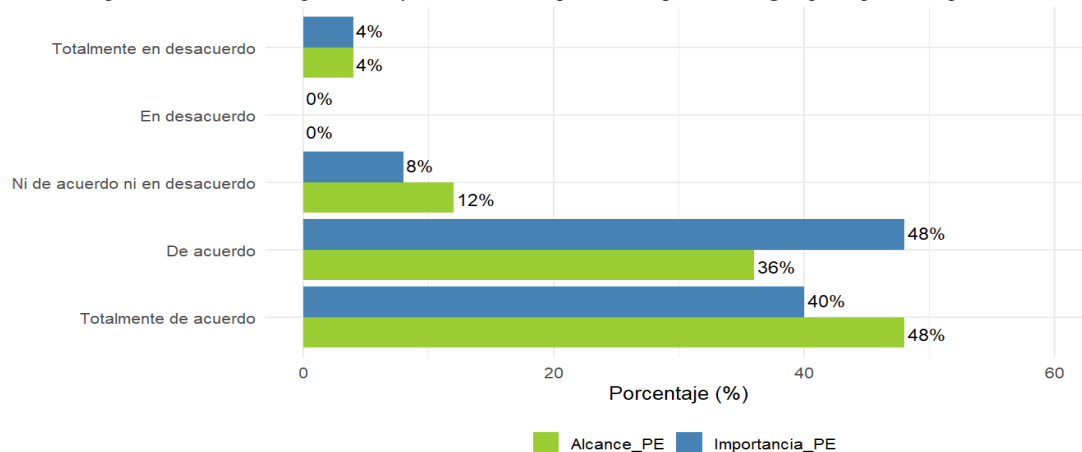
Relevancia del Punto de Equilibrio

En la figura 2 consta que un 48% de los encuestados identifica el logro del punto de equilibrio como uno de sus fines primordiales (pregunta 3). Tal dato resulta coherente, dado que la consecución de esta situación es condición para la viabilidad financiera de cualquier empresa.

Adicionalmente, el 88% de la muestra reconoce que el equilibrio entre costos e ingresos constituye un requisito ineludible para la salud financiera de su organización (pregunta 7). Estos hallazgos evidencian que, para la gran mayoría de los propietarios, la medición del equilibrio no se circunscribe a una cifra financiera aislada, sino que opera como un indicador determinante para la sostenibilidad y la posible expansión del negocio. La valoración casi unánime que recibe, por lo mismo, acentúa su función estratégica y su impronta en la planificación financiera a largo plazo.

Figura 2

Comparación entre la importancia y el alcance del punto de equilibrio según percepción empresarial

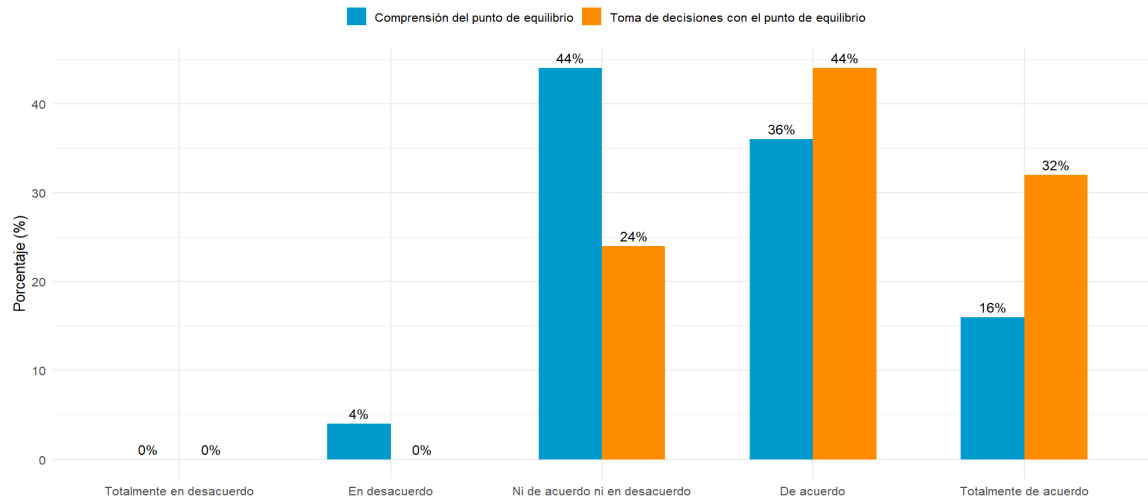


Nota. Elaboración propia con base en los resultados de encuestas aplicadas a empresarios bajo el régimen RIMPE (zona 5). El gráfico fue generado con RStudio (versión 2024.03.0+492 “Cherry Blossom”).

Toma de Decisiones y Comprensión

En el análisis presentado en la figura 3, un 76% de los participantes respondieron que el cálculo del punto de equilibrio condiciona de forma inmediata sus decisiones comerciales (pregunta 6), lo que reitera la considerable importancia que dicha medida posee en la construcción de estrategias y en la planificación a nivel organizacional. Sin embargo, un 52% de los propietarios indicó que el concepto de punto de equilibrio, en sí, les resulta problemático (pregunta 9), lo que sugiere que la complejidad que asocian a dicha medida podría operar como un freno tanto en su comprensión teórica como en su integración efectiva en los procesos decisionales del ámbito empresarial.

Figura 4
Comparación entre comprensión y aplicación del punto de equilibrio



Nota. Elaboración propia con base en los resultados de encuestas aplicadas a empresarios bajo el régimen RIMPE (zona 5). El gráfico fue generado con RStudio (versión 2024.03.0+492 “Cherry Blossom”).

Resultados obtenidos de la evaluación de fiabilidad

El coeficiente Alfa de Cronbach fue utilizado para realizar la validación empleando el software de análisis estadístico RStudio 4.4.2 y gracias a este proceso se logró obtener el resultado expuesto a continuación:

Tabla 4
Estadística de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Nº de ítems analizados
0.867	10

Nota. Elaborado por los autores, basado en encuesta piloto aplicada.

Al realizar un análisis estadístico exhaustivo sobre la totalidad del conjunto de datos, se incluyó la determinación del coeficiente Alpha de Cronbach, cuyo resultado fue 0,8667 para cada uno de los ítems considerados. Esta magnitud se interpreta como un nivel adecuado de consistencia interna, constituyendo, por tanto, un parámetro central para la validación de instrumentos destinados a los emprendedores cuyas actividades se inscriben en el régimen de Microempresas del Ecuador.

Comprobación de la hipótesis

Modelo estadístico propuesto

Con el objetivo de validar la relación entre las dimensiones de percepción del punto de equilibrio y la percepción positiva sobre su utilidad, se planteó un modelo de regresión lineal múltiple (1), ya que este modelo permite analizar el efecto de los factores construidos empíricamente a partir de los ítems del cuestionario. La ecuación general del modelo es:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 F1_i + \beta_2 F2_i + \varepsilon_i$$

Donde:

Y_i : Percepción positiva sobre el punto de equilibrio del emprendedor

$F1_i$: Factor 1 - Percepción estratégica del punto de equilibrio

$F2_i$: Factor 2 - Barreras y necesidades para su implementación

ε_i : Término de error aleatorio

Análisis factorial exploratorio (EFA)

Se llevó a cabo un análisis factorial exploratorio con el fin de validar empíricamente la estructura de los ítems del cuestionario. El EFA se realizó sobre 9 ítems medidos en escala Likert de 5 puntos. Se identificaron dos factores claramente diferenciados que explican la varianza conjunta:

Factor 1: Percepción estratégica del punto de equilibrio, relacionado con el constructo teórico “comprensión y aplicación del PE” del cuadro de operacionalización. Está conformado por los siguientes ítems:

Meta_PE – Considera al PE como una meta empresarial.

Uso_PE_Decisiones – Utiliza el PE como base para tomar decisiones.

PE_Esencial – Considera al PE como un elemento esencial en la gestión.

Decido_según_PE – Toma decisiones operativas considerando el PE.

Factor 2: Barreras y necesidades, vinculado al constructo “limitaciones en la implementación del PE”. Incluye los ítems: 5. Herramientas_PE – Falta de herramientas para calcular el PE. 6. Capacitación_PE – Necesidad de capacitación específica en PE. 7. Recursos_PE – Carencia de recursos para aplicar el PE. 8. PE_Complicado – Percepción de que el PE es un concepto complejo.

Los ítems se reagruparon en función de sus cargas factoriales. La siguiente tabla presenta las cargas factoriales obtenidas:

Tabla 5

Cargas factoriales de las preguntas según EFA

Pregunta	Factor 1 Estrategia	Factor 2 Barreras
Meta_PE*	0.586	-0.047
Uso_PE_Decisiones	0.469	0.009
PE_Esencial	0.478	-0.036
Decido_según_PE	0.447	-0.092
Herramientas_PE	0.027	0.606
Capacitación_PE	0.038	0.525
Recursos_PE	0.029	0.487
PE_Complicado	0.070	0.471

Nota. *PE = Punto de Equilibrio

La matriz de correlación evidencia una coherencia interna entre las preguntas agrupadas en cada factor.

Resultados del modelo de regresión

Los factores identificados se utilizaron como predictores en un modelo de regresión lineal múltiple para explicar la variable dependiente “Percepcion_PE_Positiva” (construida a partir del promedio de Meta_PE, PE_Esencial y Decido_según_PE).

Tabla 6
Resultados del modelo de regresión lineal múltiple

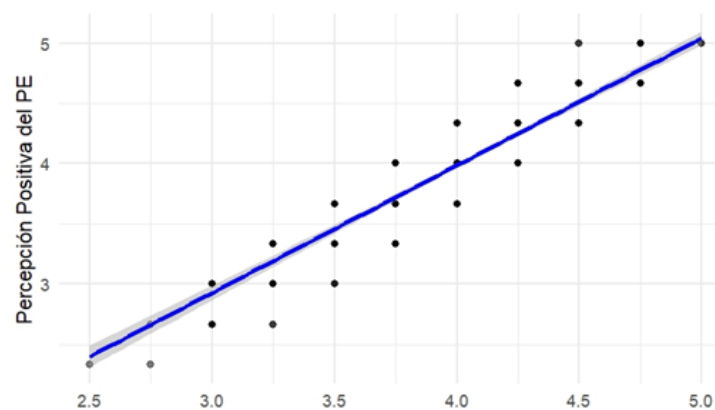
Variable	Coefficiente	Error est.	t	p-valor
Constante	-0.115	0.165	-0.696	0.487
Factor 1 Estrategia	1.054	0.028	38.005	<0.001 **
Factor 2 Barreras	-0.029	0.028	-1.053	0.293

Nota. **R-cuadrado: 0.805, $F(2,355)=731.5$, $p<0.001$

El modelo de regresión confirma que el factor “Percepción estratégica del punto de equilibrio” tiene una influencia alta y estadísticamente significativa sobre la percepción general positiva del uso del PE (coeficiente = 1.054, $p < 0.001$). Esto indica que los emprendedores que integran activamente el PE en sus decisiones y planificación tienden a valorarlo de forma positiva. Por otro lado, el factor “Barreras y necesidades” no mostró una relación significativa con dicha percepción ($p > 0.05$), lo cual sugiere que, aunque existan dificultades para implementar el PE, estas no afectan directamente la valoración que los empresarios tienen sobre su utilidad.

Por consiguiente, se construyó un gráfico de dispersión con línea de regresión ajustada (Figura 5) con el fin de representar de manera gráfica la relación entre la percepción estratégica del punto de equilibrio y su valoración favorable. La representación evidencia una relación lineal positiva bien definida, la cual refuerza, de forma visual, los hallazgos estadísticos anteriormente reportados.

Figura 5
Relación entre percepción estratégica del PE y valoración positiva del P



Nota. Elaboración propia con base a la comprobación de la hipótesis. El gráfico fue generado con RStudio (versión 2024.03.0+492 “Cherry Blossom”).

El gráfico muestra que un aumento en el puntaje asignado al Factor 1 (estrategia), se traduce en un fortalecimiento de la percepción favorable respecto al punto de equilibrio. Esta correlación, observada de cuadrante en cuadrante, refuerza tanto la dirección como la magnitud del coeficiente significativo que el análisis de regresión había señalado en etapas anteriores. Por su parte, el coeficiente de determinación (R^2) que se cifra en 80.5% sugiere que el modelo describe con gran rigor una porción substancial de la variación que se había registrado en la percepción positiva. Este hallazgo, por ende, no solo otorga solidez al conjunto de variables que se han redefinido como predictores, sino que también asegura su pertinencia como base firme para investigaciones que se planteen en un horizonte posterior.

En efecto, con base en los resultados del modelo de regresión y la validación empírica de los factores, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, al evidenciarse una relación significativa entre la percepción estratégica del punto de equilibrio y su valoración positiva en los emprendimientos bajo el régimen RIMPE.

Estrategias para optimizar el punto de equilibrio empresarial

Para alcanzar el segundo objetivo planteado en esta investigación, se procedió al análisis e interpretación de la información recabada mediante los cuestionarios. La definición de métricas se efectúa en función de la ejecución de las estrategias sugeridas en la tabla 7, las cuales ofrecen un marco holístico que capacita al emprendedor para perfeccionar la administración operativa y, al mismo tiempo, para elevar el nivel de ventas hasta lograr la recuperación total de los costos fijos y variables. El desglose de costos presenta variables que, al ser transparentadas, dirigen decisiones dirigidas, y las señales de precios que resultan competitivos atraen consumidores y catalizan la generación de flujo. La adopción de un plan de marketing que enfatice acciones de divulgación e incentivos permitirá visibilizar la oferta, y la introducción de automatización y la reingeniería de procedimientos facilitará la contención del gasto. La fusión concatenada de estas intervenciones, acoplada a un proceso continuo de ajuste y monitoreo, constituye un diseño estratégico unificado que robustece la solidez financiera y abra el horizonte hacia la permanencia y el crecimiento del negocio.

Tabla 7
Estrategias para optimizar el punto de equilibrio empresarial

Estrategias	Instrumentos	Procedimientos
Realizar un análisis de costos	Contabilidad y software de gestión	1. Identificar costos fijos y variables. 2. Utilizar software para recopilar y analizar datos contables. 3. Calcular la cantidad de ventas necesarias para cubrir los costos.
Definir precios competitivos	Investigación de mercado y análisis	1. Investigar precios de la competencia. 2. Analizar la percepción del valor por parte de los clientes. 3. Establecer precios que cubran costos y generen ganancias, siendo competitivos en el mercado.
Implementar estrategias de marketing	Publicidad, promoción de ventas, Marketing digital	1. Diseñar campañas publicitarias atractivas. 2. Ofrecer promociones y descuentos para atraer clientes. 3. Utilizar plataformas digitales para llegar a un público más amplio.
Mejorar la eficiencia	Automatización, mejora de procesos	1. Identificar tareas susceptibles de automatización. 2. Implementar herramientas y tecnologías para la automatización. 3. Evaluar y mejorar continuamente los procesos internos para reducir costos y evitar desperdicios.

Nota. Elaboración propia con base a encuestas a los empresarios bajo régimen RIMPE zona 5

CONCLUSIONES

Las empresas contemporáneas y, en particular, las que pertenecen al régimen RIMPE emprendedor, se encuentran dentro de un entorno caracterizado por su complejidad y variabilidad, en el que el análisis financiero y de manera particular, la adecuada comprensión y aplicación del punto de equilibrio, se configura como un determinante en la evaluación de la viabilidad y perdurabilidad de este tipo de unidades económicas. A su vez, mediante la exploración de las percepciones que los RIMPE Emprendedor mantienen sobre este instrumento, se ha podido sintetizar una serie de hallazgos que ponen al descubierto, con claridad, las condiciones contemporáneas del quehacer empresarial.

En este sentido, se observa que, a pesar de la difusión académica respecto al principio, la incorporación del conocimiento sobre el punto de equilibrio en el proceso cotidiano de la toma de decisiones presenta una desconexión palpable. Esta separación reafirma la urgencia de un programa de capacitación que articule el conocimiento teórico con aplicaciones prácticas, de tal manera que la formación en los propietarios de este régimen, actúe como un nexo operativo que permita mejorar su eficiencia y eficacia. En segundo lugar, si bien las herramientas digitales y la aplicación de análisis financieros han ampliado el acceso a capacidades analíticas, los emprendedores reclaman soluciones que, simultáneamente, sean asequibles, adaptables y que se ajusten al nivel de competencia de cada individuo. Esta demanda reitera que, aun

cuando la tecnología sea certera, el capital humano y el contexto específico continúan definiendo su alcance y efectividad.

Por último, el punto de equilibrio es revalorado en el discurso emprendedor como un hito que sobrepasa la mera recuperación de costos, al convertirse en un sinalagma entre la estabilidad financiera y la reorientación estratégica. En este sentido, los gestores no se limitan a proyectar el momento en que los ingresos cubran los egresos, sino que instrumentalizan dicha proyección como termómetro para la calibración de decisiones tácticas, reforzando, de este modo, su pertinencia dentro del arsenal de gestión contemporánea.

En consecuencia, este análisis pone de relieve distintos factores del punto de equilibrio dentro de un entorno administrativo y a la vez indica dominios que requieren profundización investigativa. La incesante metamorfosis del ámbito empresarial impone a los gestores el imperativo de disponer de información actualizada y de recursos sofisticados para sortear con eficacia la complejidad del mercado contemporáneo.

Por otro lado, las estrategias de optimización empresarial proporcionan un marco integral para los emprendedores iniciados, ya que, al determinar con precisión los costos, fijar precios de manera competitiva, implementar estrategias de marketing efectivas y mejorar la eficiencia operativa, su salud financiera se fortalecerá por completo. Al ejecutar y adaptar cuidadosamente estas estrategias integrales de acuerdo con la dinámica del mercado, puede alcanzar fácilmente el punto de equilibrio y también sentar las bases para un crecimiento sostenible y una rentabilidad a largo plazo en el mundo empresarial.

Los resultados obtenidos, revelan que los emprendedores que valoran estratégicamente el punto de equilibrio y que lo utilizan de manera recurrente, gozan de una eficiente toma de decisiones como un factor que apoya la sostenibilidad

económica a largo plazo. Este patrón reafirma que el punto de equilibrio opera más allá de su naturaleza como mera cifra contable; se estabiliza como parámetro clave en la configuración de estrategias operativas. Aunque se han documentado restricciones en las metodologías que lo ponen en práctica, la convicción que los emprendedores le asignan como herramienta crítica perdura. Las evidencias, por consiguiente, enfatizan el imperativo de concebir y difundir programas de formación que orienten su inclusión en las rutinas de planificación estratégica.

A partir de lo anterior, el análisis del punto de equilibrio conserva su rol central en la gestión empresarial contemporánea. Sin embargo, para capacitar a los empresarios a afrontar los retos actuales, es preciso subsanar los vacíos del conocimiento que aún persisten en la asimilación y puesta en práctica de esta herramienta. La cooperación continua entre las universidades, los programas de apoyo al emprendimiento y los propios emprendedores se erige, entonces, en condición indispensable para la consecución de dicha meta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arevalo, J., & Carranza, J. (2022). Metodología para mejorar la rentabilidad basada en el punto de equilibrio: propuesta para una empresa en el sector construcción de Perú. *REVISTA DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO*, 5(1), 9-20. <https://doi.org/https://doi.org/10.24265/raef.2022.v5n1.47>
- Bell, E., Bryman, A., & Harley, B. (2022). *Business research methods*. Prensa de la Universidad de Oxford.
- Cajigas, M., Ramirez, E., & Ramirez, D. (2019). Capacidad de producción y sostenibilidad en empresas nuevas. *Revista Espacios*, 40(43), 15. <https://www.revistaespacios.com/a19v40n43/19404315.html>
- Cajigas, M., Ramírez, E., & Ramírez, D. (2023). El punto de equilibrio avanzado (Pea): herramienta para asegurar la sostenibilidad empresarial. *Criterio Libre*, 20(37). doi:<https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2022v20n37.9571>
- Cunuhay-Patango, L., Heredia-Llumiluiza, M., Alvarez-Molina, S., & Gallo-Pacheco, M. (2022). El RIMPE y su Impacto en la Reforma Tributaria del Ecuador. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN : 2588-090X . Polo De Capacitación, Investigación Y Publicación (POCAIP), 7(2), 151-166. <https://doi.org/https://doi.org/10.23857/fipcaec.v7i2.564>
- Espinoza, Z., Naranjo Rodas, P., & Novillo, O. (2023). ¿Cómo impactó el RIMPE a los emprendedores ecuatorianos? *MQRInvestigar*, 7(2), 322–341. doi:<https://doi.org/10.56048/MQR20225.7.2.2023.322-341>
- Fernández-Bedoya, V., Meneses-La-Riva, M., Suvo-Vega, J., & Gago-Chávez, J. (2021). Determination of The Breakeven Point For Motivation Towards The Formalization Of Micro And Small Commercial Companies In Lima, Perú. *International Journal of Entrepreneurship*, 25, 1-8.
- Haase, A., & Eberl, P. (2019). Los desafíos de la rutina para crear empresas emergentes resilientes. *J Small Bus Manag*, 57, 579-597. doi:<https://doi.org/10.1111/jsbm.12511>
- Jiménez-Ren, M., & Narváez-Zurita, C. (2021). Control y gestión de costos para la toma de decisiones. *CIENCIAMATRIA*, 7(2), 36-68. <https://doi.org/https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.503>
- Khouri, S., Istok, M., Rosova, A., & Straka, M. (2018). EL CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN NEGOCIOS ONSHORE Y OFFSHORE EN MATERIA DE TRIBUTACIÓN. *Transformaciones en Negocios y Economía*, 17.
- Kuster, C. (2021). Rentabilidad y punto de equilibrio de las empresas comerciales uruguayas: Evidencia empírica. *Revista del Instituto Internacional de Costos*(19), 37-58. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8490286>

- Legarda , B., Sánchez, S., Díaz, D., Arcos, N., Ordoñez , M., & Córdova, M. (2023). Implementación del Régimen RIMPE y su Adaptación Tributaria en el Ecuador. *Tesla Revista Científica*, 3(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.55204/trc.v3i1.e158>
- López, S., & Vence, X. (2021). Estructura y evolución de ingresos tributarios y beneficios fiscales en México. *Análisis del periodo 1990-2019 y evaluación de la reforma fiscal de 2014. El trimestre económico*, 88(350), 373-417. <https://doi.org/10.20430/ete.v88i350.1104>
- Peñaherrera-Larenas, M., Acosta, M., Suárez, S., & Vanegas, V. (2021). ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN LAS EMPRESAS AGRICOLAS. *Revista Inclusiones*, 6, 99-114. <https://revistainclusiones.org/index.php/inclu/article/view/2710>.
- Reyes , L., & Morán , P. (2023). Análisis del nuevo régimen simplificado para emprendedores y negocios populares (RIMPE) y su impacto en la recaudación tributaria en la microempresa real CLEAN de la ciudad de Guayaquil sector Pascuales. *Polo del Conocimiento Revista Científico-Académica Multidisciplinaria* , 8(8), 1513-1531. <https://doi.org/10.23857/pc.v8i8>
- Sagar, G., Anand, B., Perumalla Varalaxmi, A., & Raj, S. (2023). The Role of Entrepreneurship in Economic Growth and Development. *Journal of Survey in Fisheries Sciences*, 10(1S), 5940-5955.
- Steelman, Z., Hammer, B., & Limayem, M. (2014). Data Collection in the Digital Age: Innovative Alternatives to Student Samples. *MIS Quarterly*, 38(2), 355–378. doi:<https://www.jstor.org/stable/26634930>
- Tanksali, A. (2023). Roadmap for Entrepreneurial Success. In *IEEE Technology and Engineering Management Society Body of Knowledge (TEMSBOK)* (eds G. Giannattasio, E. Kongar, M. Dabić, C. Desmond, M. Condry, S. Koushik and R. Saracco). doi:<https://doi.org/10.1002/9781119987635.ch9>
- Thasan, S., Rahman, A., Subramanian, P., & Williams, M. (2023). An Intelligent Decision Support System to Aid Profit Planning in Manufacturing Companies. *International Journal of Intelligent Systems and Applications in Engineering*, 11(4s), 345–356. <https://doi.org/https://www.ijisae.org/index.php/IJISAE/article/view/2674>
- Villacrés , B., & Trujillo, E. (2022). Impacto en la economía nacional a partir de la entrada en vigencia del régimen simplificado para emprendedores y negocios populares “RIMPE”. *Polo del Conocimiento*, 7(9), 1232-1246. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9401540>