



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

CARRERA BANCA Y FINANZAS

**Análisis del desempeño financiero y la rentabilidad de la Operadora Turística
TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A antes y después del contexto de la emergencia
sanitaria mundial**

Trabajo de integración curricular previo a la obtención del título de:

LICENCIADA EN FINANZAS

Autor: Barreno Iza, Lizeth Carolina

Director: Cortés García, José Salvador

QUITO

2024



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NC-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

2024

Aprobación del director del Trabajo de Integración Curricular

Quito, 7 de febrero del 2024

Licenciatura en Finanzas

Mgs. Viviana Espinoza

Directora de la carrera de Banca y Finanzas

Quito.

De mi consideración:

Me permito comunicar que, en calidad de director del presente Trabajo de Integración Curricular denominado: Análisis del desempeño Financiero y la rentabilidad de la Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A. antes y después del contexto de la emergencia mundial sanitaria, realizado por Barreno Iza Lizeth Carolina ha sido orientado y revisado durante su ejecución, así mismo ha sido verificado a través de la herramienta de similitud académica institucional, y cuenta con un porcentaje de coincidencia aceptable. En virtud de ello, y por considerar que el mismo cumple con todos los parámetros establecidos por la Universidad, doy mi aprobación a fin de continuar con el proceso académico correspondiente.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,

Director: José Salvador Cortés García

C.I.: 0150427045

Correo electrónico: jscortes@utpl.edu.ec

Declaración de autoría y cesión de derechos

Yo, Lizeth Carolina Barreno Iza, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente:

Ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: Análisis del desempeño financiero y la rentabilidad de la Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A antes y después del contexto de la emergencia sanitaria mundial, de la carrera de Banca y Finanzas, específicamente de los contenidos comprendidos en: Capítulo I Fundamentación teórica sobre el desempeño financiero de las empresas, Capítulo II Impacto del Covid-19 en el desempeño financiero de las empresas turísticas y Capítulo III Metodología y análisis de Resultados, siendo José Salvador Cortés García , director del presente trabajo; también declaro que la presente investigación no vulnera derechos de terceros ni utiliza fraudulentamente obras preexistentes. Además, ratifico que las ideas, criterios, opiniones, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad. Eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones judiciales o administrativas, en relación a la propiedad intelectual de este trabajo.

Que la presente obra, producto de mis actividades académicas y de investigación, forma parte del patrimonio de la Universidad Técnica Particular de Loja, de conformidad con el artículo 20, literal j), de la Ley Orgánica de Educación Superior; y, artículo 91 del Estatuto Orgánico de la UTPL, que establece: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”, en tal virtud, cedo a favor de la Universidad Técnica Particular de Loja la titularidad de los derechos patrimoniales que me corresponden en calidad de autor/a, de forma incondicional, completa, exclusiva y por todo el tiempo de su vigencia.

La Universidad Técnica Particular de Loja queda facultada para ingresar el presente trabajo al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública, en cumplimiento del artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

.....

Autor: Lizeth Carolina Barreno Iza

C.I.: 1725064230

Correo electrónico: lbarreno@utpl.edu.ec

Dedicatoria

Quiero dedicar presente trabajo a Dios, a mis ángeles que fueron mi guía desde el cielo Abuelita Rosa, Tío Xavier Iza; a mi Familia especialmente a mi mami Amparo, mis hermanos por haberme acompañado en este largo camino y darme siempre su apoyo desde el primer día de esta carrera universitaria.

A mis amigas Valeria Borja, Katherine Freire y Victoria Arce que con su afecto y con sus palabras de aliento mostraron su apoyo y me ayudaron a seguir cada noche de desvelo.

A mi Novio Javier que de una u otra manera estuvo presente en cada momento con su cariño, consejos y su apoyo.

Carolina B.

Agradecimiento

A mi Tutor José Salvador Cortes García, por brindarme todos sus conocimientos, su paciencia al guiarme en este trabajo de titulación con el objetivo de poder formarme como profesional.

A Comercial Kywi S.A, la empresa donde laboro, a mis jefes por brindarme la oportunidad de continuar con mis estudios después haber cruzado por momentos difíciles; al mismo tiempo su apoyo laboral y moral ya que sin este recurso no hubiese sido posible este trabajo.

A Marilyn Santamaria y Andrés Vinueza por brindarme su apoyo académico, sugerencias y ser guía durante este trabajo de titulación y carrera universitaria.

A Grupo TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A y a su gerente general Ing. Raúl Tapia por su autorización a brindarme toda la información necesaria de su prestigiosa empresa para poder realizar este análisis.

Carolina B.

Índice de contenido

Aprobación del director del Trabajo de Integración Curricular	ii
Declaración de autoría y cesión de derechos	iii
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de contenido	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Resumen	1
Abstract	2
Introducción	3
Capítulo Uno	5
Fundamentación teórica sobre el desempeño financiero de las empresas	5
1.1 Desempeño Empresarial	5
1.1.1 La Planeación Estratégica	5
1.1.3 Los Objetivos Estratégicos	7
1.2 Medición del desempeño financiero	8
1.2.1 Información financiera	9
1.2.2 Análisis Financiero	10
1.2.2.1 Análisis Vertical	11
1.2.2.2 Análisis horizontal	11
1.2.3 Indicadores financieros	11
1.2.3.1 Indicadores liquidez	12
1.2.3.2 Indicadores de solvencia	14
1.2.3.3 Indicadores de eficiencia	15
1.2.3.4 Indicadores de rentabilidad	17
1.2.5 Método Dupont	19
1.3 Importancia del desempeño financiero de una empresa	20
Capítulo II	22
2.1 Impacto del COVID 19 en el desempeño financiero de las empresas turísticas	22
2.1.1 Disrupción del mercado internacional	23

2.1.2 Decisiones y medidas aplicadas para solventar la crisis	24
2.2 Impacto del COVID 19 en la economía del Ecuador	26
2.2.1 Impacto en el sector del turismo ecuatoriano tras la emergencia sanitaria, COVID 19	27
2.2.3. Desempeño financiero del sector de operadoras turísticas ecuatorianas	32
2.2.3.1. Liquidez	33
2.2.3.2. Solvencia	34
2.2.3.3. Eficiencia	35
2.2.3.4. Rentabilidad	36
2.3. Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO	40
Capitulo III	45
Metodología y análisis de resultados	45
3.1 Metodología	45
3.1.1 Tipo de investigación	45
3.1.2 Enfoque de investigación	45
3.1.3 Unidad de análisis	45
3.1.4 Método y técnicas	46
3.1.5 Recolección de datos	46
3.2 Resultados	46
3.2.1 Efecto del COVID-19 en el desempeño financiero de la empresa	46
Conclusiones	62
Recomendaciones	64
Referencias	65

Índice de tablas

Tabla 7 - Balance General	42
Tabla 8 - Estado resultados	43
Tabla 9 - Estado de flujo de efectivo.....	44
Tabla 10 - Balance general – análisis vertical.....	47
Tabla 11 - Balance general – análisis horizontal.....	48
Tabla 12 - Estado de resultados – análisis vertical	50
Tabla 13 - Estado de resultados – análisis horizontal	51
Tabla 14 - Análisis indicadores financieros.....	52

Índice de figuras

Figura 8	36
Impacto de Gastos anual de los años 2018,2019 y 2020	36
Figura 9	37
Rentabilidad neta del activo de los años 2018,2019 y 2020	37
Figura 10	38
Rentabilidad financiera de los años 2018,2019 y 2020	38
Figura 11	39
Rotación de Cartera de los años 2018,2019 y 2020.....	39
Figura 12	54
Indicadores de Liquidez de los años 2018 a 2021	54
Figura 13	55
Indicadores de eficiencia de los años 2018 a 2021	55
Figura 14	56
Rotación de activos y activos totales de los años 2018 al 2021	56
Figura 15	58
Endeudamiento del activo – Cobertura financiera de los años 2018 a 2021	58
Figura 16	60
Indicadores de Rentabilidad de los años 2018 al 2021	60
Figura 17	61
Indicadores de Rentabilidad de los años 2018 a 2021	61

Resumen

El presente trabajo corresponde al Análisis del desempeño financiero y la rentabilidad de la Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A antes y después de la emergencia sanitaria mundial, se pudo desarrollar con la información presentada de esta operadora turística.

Durante la emergencia sanitaria del COVID-19, en general las operadoras turísticas enfrentaron desafíos debido a las restricciones de viaje, cierres de fronteras y las preocupaciones sobre la seguridad sanitaria. Muchas empresas se vieron obligadas a suspender operaciones, esto generó pérdidas económicas significativas en la industria turística.

Se consideró tomar toda la información de los principales estados financieros como, balance general, estados de resultados, estado de cambios en el patrimonio, estado de flujo de efectivo y las notas de los estados financieros de años 2018 al 2021.

Sé consideró información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, basado en información específica y actualizada de la empresa.

Se pudo observar cómo fue recuperándose la Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A después de la crisis sanitaria del COVID-19 en el año 2021, con resultados positivos en sus ingresos.

Palabras clave: Rentabilidad, desempeño financiero, operadora turística, emergencia sanitaria.

Abstract

This work corresponds to the analysis of the financial performance and profitability of the tourist operator TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A before and after the global health emergency, if you can follow the information presented by this tourist operator.

During the COVID-19 health emergency, in general tourist operators were worried about travel restrictions, border crossings and concerns about health safety. Many companies were obliged to suspend operations, which generated significant economic losses in the tourism industry.

Consider all the information on the main financial states such as, general balance, result states, asset exchange rate, effective flow rate and notes on the financial states of the years 2018 to 2021.

It is considered information from the Superintendence of Companies, Values and Security, based on specific and current information of the company.

I can observe how the Tourist Operator TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A was recovered after the COVID-19 health crisis in 2021, with positive results in its entrances

Keywords: Profitability, financial performance, tour operator, health emergency.

Introducción

La emergencia sanitaria mundial provocada por la pandemia del COVID – 19, ciertamente afectó la economía mundial, con un impacto directamente proporcional en la economía de casi todos los sectores productivos de Ecuador. “El 17 de noviembre de 2019 sería la fecha del primer caso en el mundo de coronavirus (COVID-19)” (Infobae, 2020) y a partir de aquí esta enfermedad se fue convirtiendo en el transcurso de tres meses en una de las pandemias más devastadoras del nuevo siglo y con una afectación sin precedentes en la economía mundial.

Ecuador fue uno de los primeros países de la región que hizo frente a esta emergencia sanitaria, teniendo que enfrentar retos sanitarios, sociales y económicos sin precedentes, en su página de noticias Edición Médica, 2020 indica que “Ecuador es el tercer país latinoamericano, donde se confirma un caso en la región. El primero fue Brasil y luego México.”

Con este panorama nada alentador, se estima incluso que la actividad turística va a ser, a diferencia de lo ocurrido en anteriores crisis, una de las actividades económicas que más tarde va a volver a la normalidad en el engranaje económico mundial, lo que conlleva la necesaria y urgente aplicación de estrategias encaminadas a la mitigación de daños y la planificación para la recuperación mediante la colaboración público-privada entre las autoridades nacionales, locales y el sector empresarial privado. Uno de los factores que más preocupa es el problema del desempleo en el sector, ya que con varios meses de ocupación cero en los alojamientos turísticos y sin apenas clientes en todas las ofertas de servicios, solo las grandes cadenas multinacionales y turoperadores pueden subsistir o recuperarse a corto plazo.

En el presente estudio se rescata el análisis de dicha afectación en el sector turístico de nuestro país, específicamente en la Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A, mediante un análisis financiero de la misma enmarcada en el contexto de la

pandemia analizando de esta manera las oportunidades de la operadora contrastado con las amenazas que tuvo que sobrellevar durante la emergencia sanitaria ya mencionada convirtiendo dichas adversidades en fortaleza para su organización y planificación financiera.

Se enfoca ciertamente en el análisis de toda la información formal de la empresa, en sus estados financieros y cuentas de vital importancia tales como balance general, estados de resultados, estado de cambios en el patrimonio durante aproximadamente 3 años distribuidos pre y post pandemia, donde se generarán resultados referentes al desempeño financiero y la rentabilidad de la Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A.

Capítulo Uno

Fundamentación teórica sobre el desempeño financiero de las empresas

1.1 Desempeño Empresarial

Para poder estructurar adecuadamente lo que es el análisis financiero de una empresa, se debe previamente mantener un correcto y ordenado desempeño empresarial, esto quiere decir objetivos claramente planteados, una planeación estratégica correcta y un correcto manejo de todos los departamentos que conforman la empresa como una unidad, es decir el departamento financiero, talento humano, jurídico entre otros. Su relación con el desempeño financiero es estrecha y directamente proporcional a cualquiera de los factores correspondientes, ante esta relación en el libro Fundamentos de las Finanzas para directivos. Rovayo (2010) menciona que para un adecuado control de la planificación estratégica de la empresa y el correcto monitoreo del uso de recursos es necesario analizar periódicamente el desempeño empresarial de la empresa, enfocándonos en el desempeño del nivel financiero de la misma.

Tal como se hace referencia esta relación es de suma importancia para la estabilidad de la empresa y poco a poco ir cumpliendo metas a mediano y largo plazo basado en una fundamentación financiera sistemática y real, Barba (2019), expone que "...las finanzas estructurales son importantes para cualquier empresa en vista de que las que operan dentro de una misma área de comercialización, tienen que mantener una forma financiera equitativa ya que dependiendo de cada sector, se medirá el riesgo económico..." (p.61)

Para una adecuada conceptualización de lo que abarca el desempeño empresarial se revisará la interpretación de algunos de sus elementos.

1.1.1 La Planeación Estratégica

La planeación estratégica marca el inicio de un trabajo mejor organizado, con procesos sistemáticos y para ir analizando la efectividad de varios de sus departamentos acorde a los productos y servicios que esta brinde, bajo objetivos estratégico previamente

planteados y posterior verificación del desempeño logrado del mismo. De esta forma Mendoza et al. (2016) refieren el concepto de que la planificación no solo se basa en una sola idea ejecutada, sino por lo contrario es un conjunto de ideas y acciones que permiten definir los objetivos para poder avanzar mediante nuevas oportunidades ciertamente para definir el mejor camino para conseguir dicho objetivo. Acorde a esto se puede indicar que los procesos y estrategias sistemáticas en una empresa son el pilar fundamental en alcanzar las metas y objetivos.

Otro concepto interesante para poder entender adecuadamente una planificación estratégica es aquella idea planteada por Kaplan y Norton (2007) donde se indica la eficiencia y estrategia de este instrumento para poder hacer tangibles los objetivos definiéndolos adecuadamente y dándoles un determinado tiempo para su ejecución, de esta manera se los puede evaluar en determinado tiempo.

En este último concepto se adhiere el término correspondiente a la temporalidad de dicha planificación lo cual responde a la naturaleza propia de los objetivos, mismos que requieren una temporalidad para poder ser aplicados y cumplidos.

Por otro lado, Morales (2011) hace referencia a este concepto como una herramienta que colabora directamente en la correcta identificación de metas para poder sistematizar los procesos previos y lograrlos de mejor manera.

En la investigación realizada por Polo (2014) uno de los resultados más relevantes es donde se indica que la correcta aplicación de una planificación estratégica responde la adecuada identificación de objetivos estratégicos y una temporización viable de los mismos, están se aplican para conseguir una ventaja competitiva en el mercado.

De esta investigación se puede analizar que, todos los objetivos que se planteen dentro de una planificación estratégica deben nacer de la necesidad detectada en la empresa con la finalidad de tener un orden y una lógica en cada uno de ellos basándonos en cada aspecto de la empresa para convertirlo de manera funcional y conectarlos entre si buscando

el beneficio de la empresa en general, es decir partimos del beneficio individual para conseguir resultados en el todo, es decir, la empresa. Para pasar de la planeación a la aplicación debemos tener claros varios aspectos como son la parte financiera, los clientes externos e internos y cada proceso interno que realice la empresa, para sistematizar de mejor manera todos estos factores se utiliza el cuadro de mando integral. Sanna (2015) expone la idea de que el cuadro de mando es una herramienta importante para la concatenación de la planeación estratégica para una mejora visible y tangible, así como una mejor competitividad dentro del su sector productivo.

1.1.3 Los Objetivos Estratégicos

Dentro de una empresa un objetivo estratégico es aquel planteado para lograr metas a mediano y largo plazo, basado en aquellos productos, servicios y aspecto financiero y humano que maneja la misma. Fred (2008) enuncia que ciertamente los objetivos dentro de una empresa son de vital importancia para alcanzar el éxito propuesto por la misma, se puede establecer claramente la dirección, ejecutar una mejor evaluación y revelar las prioridades, considera que son la base de la sistematización de actividades. De esta manera se puede establecer que un objetivo es aquella meta planteada para conseguir un logro.

Ciertamente en la investigación realizada por Holguín (2020), se establece que una adecuada aplicación de objetivos estratégicos ayudará a la empresa a manejar de mejor manera la rectificación de las debilidades previamente establecidas enfocándonos mejor en las fortalezas previamente identificadas, Cuando este punto falla dentro del plan estratégico no se logra un desarrollo organizacional óptimo.

Para la correcta formulación de un objetivo estratégico dentro de una empresa se sugiere los siguientes pasos:

Figura 1

Formulación de objetivos estratégicos.



Nota. Sistematización de la formulación de objetivos estratégicos.

1.2 Medición del desempeño financiero

Cada empresa acorde a su naturaleza económico presentará indicadores financieros propios de su mercado, es por esto que la medición de este desempeño será propia para cada una dependiendo del caso. Dentro de este análisis son los siguientes elementos que se deben tomar en cuenta y tener clara su definición con la finalidad de mantener un criterio adecuado de análisis en beneficio de la empresa.

En el estudio realizado por Vargas (2021) enfocado en el desempeño financiero de empresas turísticas en determinada provincia del país, se recalca que una característica general de las empresas turísticas es un bajo o nulo índice de rentabilidad, aspecto más

acentuado dentro de la emergencia sanitaria provocada por el COVID 19. En ese contexto las empresas turísticas tuvieron un balance negativo durante dicho periodo.

Para el presente estudio se revisará

- Información Financiera
 - Análisis vertical
 - Análisis horizontal
- Análisis financiero
 - Indicadores financieros
 - Indicadores de liquidez
 - Indicadores de solvencia
 - Indicadores de eficiencia
 - Indicadores de rentabilidad
- Método Dupont

1.2.1 Información financiera

En toda empresa la situación financiera debe ser presentada mediante un informe con la finalidad de cuantificar y tangibilidad los procesos económicos. A estos informes se los denomina estados financieros. Vite (2017) los define desde su propósito general como la forma de organizar de manera adecuada la información financiera de la empresa, con la finalidad de que esta información sea útil al momento de la toma de decisiones

Por otro lado, Nava (2009) refiere la importancia de los mismos con la finalidad de saber si la empresa está sufriendo un desequilibrio financiero (insolvencia y poca liquidez). Por lo tanto, refiere la importancia de que la empresa esté al tanto de su verdadera condición económica y financiera para poder identificar los posibles problemas, así como las ventajas de las decisiones ya tomadas.

1.2.2 Análisis Financiero

El desempeño financiero de una empresa es de vital importancia para su organización y crecimiento. Este responde a la comprobación sistemática de los precios con los que se está manejando para la venta de determinado producto o servicio. Entendiendo el concepto partiendo de lo expuesto por García (2016) el análisis financiero constituye un análisis global, integral sistemático donde se evalúa, compara y sintetiza todos los elementos, factores y características que influyen de manera directa o indirecta en el desempeño financiero de una empresa

Tal como se mencionaba en el anterior apartado el análisis del desempeño financiero de una empresa es de gran valor para la misma. Lamentablemente no existe la importancia adecuada de este concepto y, no manejar un control profesional de su aspecto financiero supone un alto riesgo al tratar de emprender o mantener una empresa sin los objetivos financieros claros. Sobre este punto Sierra y Rico (2004) señalan la importancia de contar con colaboradores profesionales en cuanto a conocimientos financieros, ya que el adecuado manejo de la información económica de la empresa hará que la medición de riesgos y la toma de decisiones dentro de una planificación estratégica sean más profesionales y acertadas

Es por esta razón que se debe tener un concepto claro de lo que involucra mantener un adecuado análisis financiero. Perdomo (1998) lo describe como un diagnóstico que permite verificar la efectividad de las decisiones en el departamento financiero de la empresa, identificar aquellas decisiones que han aportado en el aspecto positivo y cuales son aquellas que se deben modificar, con la finalidad de gestionar los recursos financieros de manera correcta y acertada.

Tal como menciona Perdomo (1998), el análisis financiero de una empresa nos permite identificar la efectividad y, porque no, la eficiencia de la empresa en la que se realiza el proceso correspondiente. Partiendo de esta premisa Correa-Mejía et al., (2018) mencionan que en los últimos años ha empezado a ser de gran importancia y relevancia el análisis del comportamiento financiero y no financiero tanto para el análisis interno de la empresa como

para posibles accionistas y clientes externos. Esto se hace a través de la aplicación de un conjunto de técnicas de análisis financiero.

1.2.2.1 Análisis Vertical

Este concepto dentro del estado financiero de una empresa permite realizar un análisis partiendo del porcentaje de cuentas individuales para poder determinar el peso de cada una de ellas en el “todo”, la importancia de este análisis en la distribución equitativa de sus activos de acuerdo con cada una de las necesidades económicas de la empresa como tal. Estupiñan y Estupiñan (2006) refieren que la aplicación de este tipo de análisis en la empresa ayuda a identificar el estado de cuentas tales como activos, pasivos y el patrimonio de esta también nos establecen una característica importante de este tipo de análisis es que se puede identificar la situación financiera con sus resultados dentro de un periodo determinado, haciendo que dicho análisis se vuelva más tangible y real.

1.2.2.2 Análisis horizontal

El análisis financiero horizontal de una empresa sirve para dar una respuesta acertada referente a la variación de los estados financieros de la empresa. Estupiñan y Estupiñan (2006) concluyen que este tipo de análisis busca establecer la variación y relación directa e indirecta de los estados financieros de la empresa en la comparación de un periodo de tiempo con otro.

Se puede entender que este análisis busca determinar una media de cada una de las cuentas financieras tal como se hace referencia, con la finalidad de establecer el control de estas. Una característica general de este tipo de análisis es que debe ser establecido tanto en valor absoluto como porcentual.

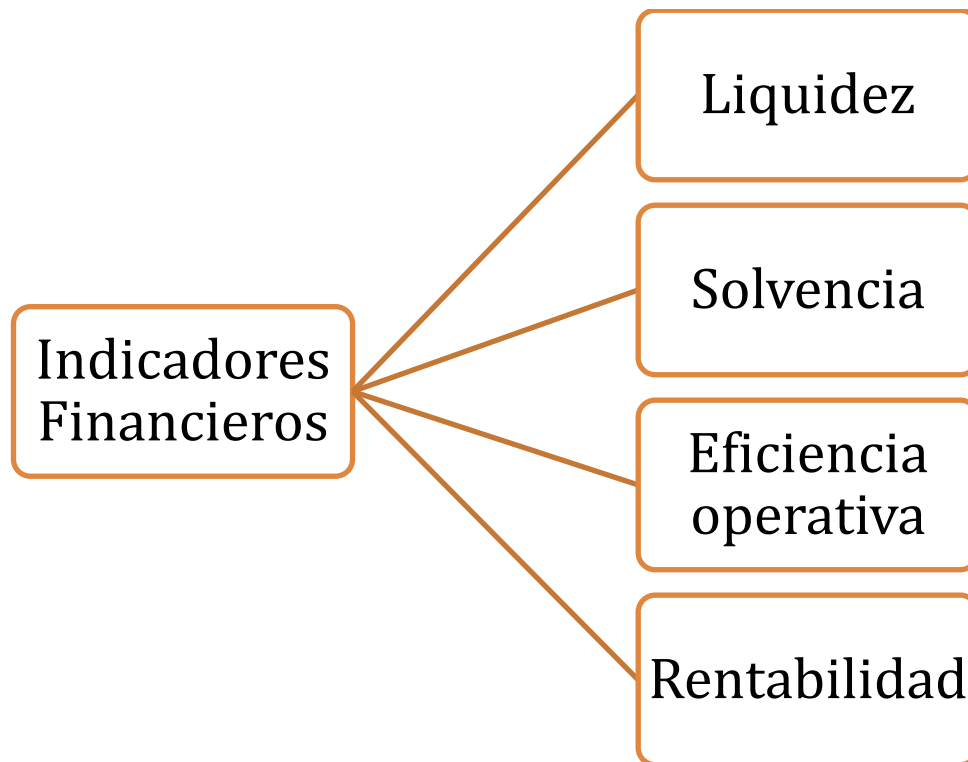
1.2.3 Indicadores financieros

Imaicela et al. (2019) explican que los indicadores financieros hacen referencia a aquella información financiera de una empresa utilizada de manera individual para poder

demostrar las relaciones entre diferentes cuentas que conforman el estado financiero, de esta manera poder analizar la liquidez, solvencia, rentabilidad entre otros.

Figura 2

Indicadores financieros.



Nota: Indicadores financieros relevantes. Adaptado de Imaicela et al. (2019)

1.2.3.1 Indicadores liquidez

El indicador de liquidez de una empresa ciertamente comprende el conjunto de factores de liquidez para definir la capacidad de la empresa de generar dinero. “El índice de liquidez comprende la cantidad de recursos líquidos respecto a las obligaciones a corto plazo, sus cifras provienen del activo y el pasivo corrientes respectivamente.”(Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, 2019)

García (2016), en su estudio recaba las conceptualizaciones sobre indicadores de liquidez de varios estudios tal como se cita a continuación en la tabla 1.

Tabla 1

Indicadores de liquidez.

Indicadores de liquidez	Definición	Fórmula
Capital de trabajo Neto	Dentro de la empresa muestra la diferencia entre los activos corrientes y sus pasivos circulantes	<i>Activo circulante – Pasivo circulante</i>
Razón Circulante	El análisis periódico de este indicador permite prevenir situaciones de iliquidez y posteriores situaciones de insolvencia dentro de la empresa. Según los expertos financieros consideran que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, especialmente desde el punto de vista del acreedor, desde luego es mejor cuando alcanza valores más altos (Superintendencia de compañías, 2012).	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
Prueba ácida	Dentro de la empresa nos sirve para determinar la capacidad real de esta para pagar pasivos, sin tener la	$\frac{\text{Act. corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$

necesidad de considerar la venta de inventarios

Nota: Análisis Financiero. Un enfoque integral. García, V. (2016).

1.2.3.2 Indicadores de solvencia

Sánchez (2011) menciona que los indicadores de solvencia también son conocidos como los indicadores de endeudamiento su principal objetivo es determinar el grado y la manera en que los acreedores de la empresa participan dentro del aspecto financiero de la empresa. Básicamente se enfoca en determinar el riesgo que los acreedores y socios o dueños de la empresa tienen bajo el nivel del riesgo de endeudamiento de esta.

Dentro de su publicación, García (2016) define varios de los indicadores de solvencia tal como se detalla en la tabla 2.

Tabla 2

Indicadores de solvencia.

Indicadores de solvencia	Definición	Fórmula
Endeudamiento total	Mide que parte del activo está en mano de los acreedores	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
Estructura de capital	Permite entender la forma en que una entidad financia sus activos mediante recursos propios o de terceros	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$
Cobertura de intereses	Establece la suficiencia de la empresa para cubrir las	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Gastos por intereses}}$

obligaciones financieras en lo que
se refiere a intereses

Nota: Análisis Financiero. Un enfoque integral. García, V. (2016).

1.2.3.3 Indicadores de eficiencia

La eficiencia hace referencia a cumplir de manera óptima las funciones puestas a cargo de alguien o de una empresa, dentro de esta último los indicadores que determinan este factor son varios. Nava (2009) explica cómo estos indicadores determinan el tiempo en el que dicho producto o servicio aterrizan como ventas o efectivo, es decir la efectividad de los activos totales y fijos, inventarios, cuentas por cobrar entre otros.

Continuando con la conceptualización establecida por García (2016), dentro de su enfoque integral sobre el análisis financiero, se puede determinar los indicadores de eficiencia que se debe aplicar dentro de una empresa, de esta manera se sistematiza la tabla 3.

Tabla 3

Indicadores de eficiencia

Indicadores de Eficiencia	Definición	Fórmula
Rotación de inventarios	Este indicador refiere el número de veces que el inventario se ha realizado durante un periodo determinado.	$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}}$
Periodo de permanencia de los inventarios	Establece el número de días que en promedio el inventario permanece en la empresa antes de salir a la venta.	$\frac{365}{\text{Rotación de inventario}}$

Rotación de cuentas por cobrar	Computa el número de veces que en promedio el importe de las cuentas por cobrar refleja las ventas de un periodo determinado.	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$
Periodo de recuperación de cuentas por cobrar	Proporciona el número de días que la empresa tarda en recuperar sus cuentas por cobrar durante el periodo.	$\frac{365}{\text{Cuentas por cobrar}}$
Rotación de cuentas por pagar	Permite comprobar cómo está la liquidez de la empresa. Esta razón indica el número de veces que la empresa paga las deudas a sus proveedores durante un período determinado.	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$
Periodo de pago de cuentas por pagar	Reporta el tiempo promedio en días que tarda una empresa en liquidar sus cuentas por pagar	$\frac{365}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$
Rotación de los activos totales	Se trata de un indicador que mide el grado de eficiencia en la administración y gestión de los activos de la empresa. La rotación de activos expresa el número de veces que el activo genera ventas.	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$

Nota: Análisis Financiero. Un enfoque integral. García, V. (2016).

1.2.3.4 Indicadores de rentabilidad

En un concepto básico la rentabilidad de una empresa es cuando esta genera las ganancias, utilidades o beneficios esperados. Nava (2009) hace una referencia explicando que se lo identifica como el resultado de acciones en todos los niveles de la empresa, gerencial como financiero y en aquellas políticas implementadas por la organización.

Aizaga (2018) acota que dicha rentabilidad se obtiene de comparar la utilidad con la inversión que la empresa ha realizado.

Tabla 4

Indicadores de rentabilidad

Indicadores de rentabilidad	Definición	Fórmula
Rentabilidad de Ventas Netas (RVN)	Mide que tan efectivos son los resultados de la utilidad y las ventas operativas del negocio. Su resultado indica el porcentaje de utilidad que se genera por cada dólar vendido (Douglas, 2022)	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas Netas}}$
Rendimiento sobre los activos totales (RSA)	Mide la eficiencia total de la administración en obtener utilidades de los activos disponibles. Cuanto más alto sea el rendimiento de los activos, mejor será para la	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Activos totales}}$

	<p>empresa (Lavallo B., 2017) (p. 33).</p> <p>Su resultado indica cuál es el porcentaje de utilidad que se genera por cada dólar invertido en activos.</p>	
	<p>Esta razón muestra el porcentaje de utilidad neta que obtienen los propietarios sobre el capital invertido en la empresa. Es el rendimiento sobre la inversión de los propietarios, tanto por el capital aportado, como lo es el capital social, o por el ganado, como son las utilidades retenidas (García, 2016).</p>	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Patrimonio neto}}$
<p>Rendimiento sobre el capital contable (RSC)</p>		
	<p>Son las utilidades de la empresa, pero sin tener en cuenta los intereses e impuestos; es decir, depura todo concepto operativo y financiero a lo que falta la aplicación de impuestos e intereses para que esta sea distribuida. (Restrepo, 2022)</p>	$\textit{utilidad neta} + \textit{gastos por intereses} + \textit{impuestos}$
<p>Utilidad Antes Del Impuesto e Intereses</p>		

Rentabilidad de ventas (RDV)	Muestra específicamente el rendimiento económico de las ventas realizadas. (Estaún, 2022)	$\frac{\text{Ventas netas} - \text{inversión}}{\text{inversión}} (100)$
Rentabilidad del capital total (RCT)	Este mide la rentabilidad de la empresa sobre sus fondos propios y permite conocer de cierta manera la capacidad que tiene la empresa para el beneficio de sus accionistas.	$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{fondos propios}} (100)$

Nota: Indicadores Financieros. Fácilmente explicados. (Briseño, 2006)

1.2.5 Método Dupont

El método Dupont, es una herramienta dentro del análisis financiero que permite a la empresa identificar el rendimiento, eficiencia y aprovechamiento de los recursos de esta. En su sentido básico identifica el rendimiento de los activos (ROA) y el retorno del patrimonio (ROE). Además de identificar la relación entre estos elementos ayuda a evidenciar a los elementos y variables financieras que aquejan a la misma en un determinado periodo de tiempo.

Para poder determinar dichos conceptos se utilizan las siguientes fórmulas:

Tabla 5

Elementos y fórmulas método Dupont

Elemento	Concepto	Fórmula
----------	----------	---------

Rendimiento de los activos (RSA)	Mide la rentabilidad directa del total de activos.	:	$RSA = \frac{Ventas\ Netas}{Activos\ Totales} \times \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas}$
---	--	---	--

Retorno del Patrimonio (RSC)	Mide la rentabilidad del capital	$RSC = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas} \times \frac{Ventas\ Netas}{Activos\ Totales} \times \frac{Activos\ Totales}{Patrimonio}$
-------------------------------------	----------------------------------	---

Nota: Análisis Financiero. Un enfoque integral. García, V. (2016).

Una de las principales ventajas del método Dupont es identificar de manera clara aquellas tendencias financieras positivas para la empresa, así como aquellas tendencias negativas.

Con la correcta identificación de las tendencias antes mencionadas se podrá tomar correctivos dentro de la planificación estratégica propuesta para que la empresa sea rentable, es decir se evidencien adecuadamente las ganancias y beneficios dentro del sector productivo de aplicación.

Otra de las ventajas de este método es aquel explicado por Noboa (2011) donde se establece que se pueden identificar aquellos factores que inciden directamente en la rentabilidad en varios periodos de una empresa.

1.3 Importancia del desempeño financiero de una empresa

A lo largo de los anteriores apartados se ha definido varios conceptos importantes para poder tener clara la conceptualización del desempeño financiero de una empresa. Si bien se ha establecido que no puede ser un criterio aislado de otros factores de la empresa, se puede definir que el análisis del aspecto financiero ubicará a la empresa en un estado real. Dicho estado debe enmarcarse en un contexto situacional adecuado del mercado en el que se encuentra, acorde al sector productivo de su naturaleza.

Algunos de los aspectos importantes para el análisis del este son:

- Definir aspectos financieros de la empresa acorde a su contexto.
- Definir el mercado en el que se está trabajando
- Relacionar los precios con el costo y los servicios o productos correspondientes.
- Definir factores propios de la actividad financiera de la empresa tales como: Liquidez, solvencia, seguridad, eficiencia, rentabilidad.
- Concatenar la información con el Balance Scorecard de la empresa y generar un mando integral de la misma.

Capítulo Dos

2.1 Impacto del COVID 19 en el desempeño financiero de las empresas turísticas

A partir del mes de diciembre del 2019, el planeta Tierra como lo conocemos tuvo que enfrentar el inicio de los que sería de los impactos más grandes de las últimas décadas, el inicio de la emergencia sanitaria mundial provocada por el Covid 19 y sus posteriores variantes. Lo que en un inicio se avistaba como una emergencia de carácter sanitario, tal como lo expresan McKee & Stuckler (2020) donde ciertamente se estableció que a principalmente el Covid 19 es una emergencia sanitaria, que desembocó en una emergencia en otros aspectos como el económico, psicológico y social de los países, empezó a transformarse poco a poco en una emergencia económica donde se vieron afectados todos los sectores de producción a nivel mundial.

Varios autores concuerdan que la emergencia sanitaria desencadenó una de las crisis más grandes del último siglo.

Una de las principales consecuencias de carácter económico que se empezó a evidenciar a partir de la emergencia fue que, ciertamente, se intensificaron aquellas desigualdades no solo sociales sino también económicas de manera interna en cada uno de los países del planeta. Mientras la emergencia sanitaria avanzaba y se establecían más medidas restrictivas con el objetivo de frenarla, también se restringía el desarrollo normal de la economía interna y global.

Mientras iba avanzando esta emergencia sanitaria, tal y como el ser humano lo ha venido haciendo desde siempre, la sociedad como tal empezó a adaptarse al nuevo estilo de vida, definitivamente esto creó un mundo post pandemia. Para este estudio se debe recalcar que muchas de las medidas económicas tomadas por varios países, se enfocaron en dar respuestas emergentes, para sobrellevar la emergencia y para empezar un mundo post pandemia.

Todas estas medidas antes mencionaban respondían a la nueva realidad que todos los seres humanos debían enfrentar. Citando a CEPAL (2020) “No hay país ni organismo internacional o de cooperación que no haya cambiado su forma de operar.” (p.2), es que efectivamente no hay ser humano en el planeta tierra que no haya sufrido directa o indirectamente las consecuencias sociales, culturales y económicas que esta emergencia provocó.

2.1.1 Disrupción del mercado internacional

La disrupción del mercado internacional se puede considerar como advertencia lo cual puede ocasionar en el sector turístico, esto implica analizar ciertos puntos, como en el caso de la operadora Turística en mención; el desempeño financiero y su rentabilidad.

En su sentido básico la disrupción hace referencia a la innovación de productos y servicios para dar respuesta a situaciones sin precedentes.

Lo que inicialmente se visibilizaba como un problema que únicamente afectaría a los pequeños emprendedores y Pymes, empezó a alcanzar de manera acelerada a todos los sectores económicos a nivel mundial. Desde países primermundistas como Estados Unidos, Alemania, Rusia, como la Unión Europea y cada continente y país del mundo.

Delgado y Foladori (2020) en uno de sus estudios hace referencia a una recomposición y profundización de la división social e internacional del trabajo, situación directamente proporcional a una nueva organización dentro de los sectores y procesos productivos, se entiende que esta crisis provocada por la pandemia no solo desencadenó problemas en la esfera económica sino también en una manera disruptiva e irreversible la contradicción entre capital – trabajo.

Con la finalidad de dar una respuesta rápida y acertada a la nueva realidad que se vivió en el año 2020, se inició una serie de medidas y decisiones que dieron un vuelco total a los sistemas económicos tal como se conocían.

Un nuevo sentido dentro de los sectores productivos iniciaba. Tomando en cuenta que previamente en varios países no solo de la región sino a nivel mundial mantenían tasas altas de desempleo.

Una idea muy acertada para describir dicha disrupción es lo expuesto en su investigación por Correa-Quezada et. al., (2020), donde se identifica que fueron varios los factores para una crítica condición del mercado laboral enmarcados en la emergencia sanitaria mundial, factores de vital importancia para frenar al virus tales como el distanciamiento social, y otros factores económicos como el desplome del precio del petróleo, situación que afectaría directamente la economía mundial, para la presente investigación un factor importante fue la disminución o nula llegada de turistas internacionales a países donde el sector turístico es uno de los principales e innovadores sectores económicos

2.1.2 Decisiones y medidas aplicadas para solventar la crisis

Ante tal situación sin precedentes, los gobiernos a nivel mundial debieron tomar respuestas y decisiones rápidas y oportunas, sin embargo, eran medidas nuevas tanto en el tema sanitario como en el tema de salud

Tal como se mencionó al inicio de este capítulo, si bien principalmente se enfocaba en una crisis netamente sanitaria en poco tiempo de manera abrupta se evidenció el problema económico mundial que esta pandemia traería para todos los habitantes del planeta.

Por consiguiente, las primeras medidas adoptadas fueron de carácter sanitario. Como refiere Pazmiño, et. al. (2020), inicialmente el aislamiento social para un posterior aislamiento mundial, cuarentenas, temperatura corporal, hisopados, procedimientos sistemáticos de desinfección parecieron ser las mejores medidas para frenar esta emergencia. Pero al aplicar el aislamiento social las empresas se enfrentaron a un problema mucho más grande, generar sus ganancias y beneficios de manera jerárquica para poder armar la economía de un país. Todo cambio de la noche a la mañana.

Por otro lado, empezaron los diferentes decretos por parte de los gobiernos mundiales para poder solventar la emergencia económica.

Una de las medias más importantes fue la habilitación de nuevas modalidades de trabajo, una de estas fue el trabajo telemático. De esta manera se pudo solventar requerimientos administrativos de varios sectores de producción y también del sector público.

Uno de los problemas más importantes que se debía solventar con premura era el sector educativo a nivel mundial. Ya que estaba sumamente claro que el aprendizaje no se podía detener. Es de esta manera como se instauro también la educación telemática.

De esta manera nacen nuevas modalidades de trabajo en todos los sectores productivos de los diferentes países. Sin embargo, se evidencio que ciertos sectores ciertamente tendrían más dificultades que otros para poder solventar y recuperarse de esta afectación económica mundial.

Figura 3

Sistematización de medidas emergentes adoptadas

Nota: Medidas emergentes adoptadas en la emergencia sanitaria Covid 19. Elaboración propia.

2.2 Impacto del COVID 19 en la economía del Ecuador

A partir del inicio de la emergencia sanitaria mundial por el Covid 19 se pudo claramente establecer que ningún país pudo librarse de la afectación económica que esto representó. Ecuador no sería la excepción.

Ciertamente tras las varias medidas emergentes que el gobierno ecuatoriano tuvo que tomar de manera rápida y eficaz, se debía desembolsar una serie de recursos económicos para poder cumplimiento a las medidas sanitarias necesarias para evitar que el país colapse. De manera macro aquí ya se evidenciaría una inversión no planificada para nuestro país, para poco a poco ir afrontando esta nueva realidad.

Esta crisis sanitaria impactó en gran manera a nuestro país. Situación que ha formado un efecto en cadena en los varios sectores productivos que conforman la economía ecuatoriana.

Previamente el Ecuador tenía una tasa de desempleo considerable, a raíz de la emergencia sanitaria estas cifras aumentaron considerablemente siendo la clase media y baja la más afectada. Un resultado directamente proporcional al desempleo es evidentemente el descenso en los ingresos de cada hogar, en muchos casos no se logró cumplir si quiera con los servicios básicos y la alimentación adecuada de los miembros del hogar.

Empezando con el análisis micro de cada caso de desempleo, menos ingresos se puede evidenciar claramente el impacto directo macro a la economía ecuatoriana y al estado, quién ciertamente vio reducido sus ingresos de recaudación de impuestos entre otros. “Las pérdidas totales representan el 16,6% del Producto Interno Bruto (PIB) en 2020, en valores corrientes”, sostiene el Banco Central del Ecuador (2021).

Es así como cada uno de los principales sectores productivos de nuestro país se vio afectado por la emergencia mundial sanitaria.

Una de las conclusiones establecidas por Correa – Quezada, et, al. (2021) en su estudio “La Covid 19 y su impacto en la pobreza de Ecuador”, es que los ingresos laborales

son los que afectan directamente la estabilidad económica de las familias ecuatorianas. Tomando en cuenta también los ingresos totales de dinero ya que toma en cuenta un punto muy importante. A diferencia de otro tipo de recesiones económicas, como por ejemplo las causadas por la migración, el caso específico de la pandemia evita la recepción de ingresos provenientes del exterior en familias ecuatorianas y en el caso de empresas internacionales dentro de nuestro territorio.

Acorde al estudio realizado por Avila (2021) establece que, la emergencia sanitaria causada por el Covid – 19 ha significado en nuestro país aproximadamente 532.359 de destrucción de empleos y aproximadamente una caída de 16382 millones de dólares de ingresos, esto en el periodo de marzo a diciembre del 2020, “Las pérdidas totales representan el 16.6% del Producto Interno Bruto (PIB) en 2020, sobre valores corrientes” Avila (2021) p.2

2.2.1 Impacto en el sector del turismo ecuatoriano tras la emergencia sanitaria, COVID 19

Efectivamente el sector turístico dentro de nuestro país ha tomado fuerza durante los últimos años, dinamizando la economía ecuatoriana y generando nuevas fuentes de empleo. Con un público nacional y extranjero y enfocado en los requerimientos de los diferentes sectores de turistas.

En el Ecuador este sector productivo dentro de nuestra economía ha sido considerado como un sector básico y estratégico para el desarrollo económico de nuestro país. El sector turístico dinamiza la actividad económica generando oportunidades en los distintos lugares de destino, convirtiéndose de esta manera en una de las industrias con mayor crecimiento. (Orgaza y Morales, 2016).

Tanto en el Ecuador como a nivel mundial este sector se vio seriamente afectado, ya que una de las principales medidas adoptadas por los gobiernos para frenar el contagio masivo del Covid 19, fue el distanciamiento social, medida que afecto directamente al sector. Este sector se caracteriza por la interacción social y el viajar y conocer lugares por placer o

gusto, así que acotando lo inicialmente expuesto esta fue la primera traba a la que tuvo que enfrentarse el turismo ecuatoriano. Un cese de actividades rotundo para frenar los contagios masivos, esto evidenciaría a la par un cese inmediato de ingresos además de varias cuentas prepagadas por turistas que debía aplazarse para poder ser consumidas en una fecha que un no estaba establecida.

Otro limitante directo de este sector fue el cierre de terminales aéreas y terrestres, esto como medidas internacionales ante la ola de decesos a nivel mundial. Es decir, todos los pasajes y alojamientos previos de los que muchas empresas de turismo organizan sus paquetes de servicio se vieron suspendidos abruptamente sin una solución cercana ni tangible.

Como tercer aspecto se puede identificar que indirectamente al detenerse la economía de varios sectores y al haber una reducción significativa de ingresos en los hogares ecuatorianos, el designar un presupuesto para viajar o hacer turismo era ciertamente un segundo plano nada importante para ese momento de la crisis sanitaria.

Ante las tres últimas ideas expuestas se puede resumir que responden a un escenario de: reducción del consumo por incremento de contagios y medidas sanitarias impuestas por parte de los gobiernos.

Sin embargo, al pasar el primer momento de medidas emergentes, el sector turístico debía empezar a generar estrategias de reactivación económica. Ante lo cual se debió incorporar todo tipo de medidas de bioseguridad, todo esto fue avanzando a la par con la flexibilización de las medidas sanitaria de cada país. Y a la espera de la apertura de los terminales nacionales e internacionales, y este es el segundo escenario ante las que las empresas de turismo se vieron expuestas.

Para poder arrancar con esta reactivación económica una de las principales premisas que este sector debía enfrentar era la inmunización de rebaño por medio de la vacunación. Generando la obligatoriedad de tener al día las dosis de inmunización.

Y como un tercer punto se debe acotar, las medidas de este sector económico en un mundo post pandemia, donde se debió identificar y tener clara la premisa que el mercado económico mundial ha cambiado, las medidas de bioseguridad son un nuevo rubro a gestionar en los análisis financieros y la pandemia no ha terminado a pesar de que si este controlada.

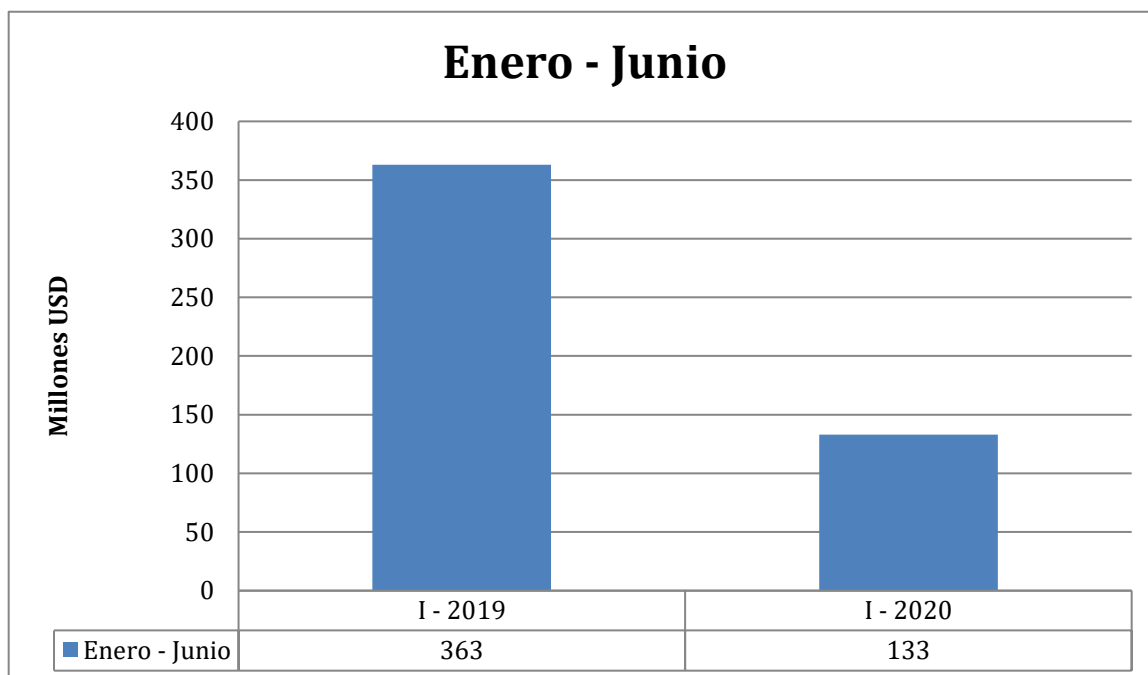
Una idea enmarcada en esta recopilación conceptual es la expresada por Becerra-Astudillo et. al. (2021) en su estudio “Impacto financiero del covid-19 en el turismo ecuatoriano: Estrategias empresariales para la reactivación”, donde establece que el gremio turístico en el Ecuador debe trabajar de la mano con el estado para generar proyectos y programas turísticos que no solo oferten lugares como tal sino también sitios seguros.

El ministerio de turismo del Ecuador ha estimado una afectación en el turismo local de aproximadamente \$150 millones a causa de la emergencia sanitaria, mismos que se proyectan en más o menos 540 millones de impacto económico por concepto turístico (ESCAFANDRA, 2020).

El ingreso de turistas extranjeros tuvo un descenso de aproximadamente un 68,2% en el año 2020 comparado al año previo a la pandemia 2019 ocasionando un efecto directamente proporcional al ingreso de las divisas (INEC, 2020).

Figura 4

Divisas por turismo enero a junio 2019

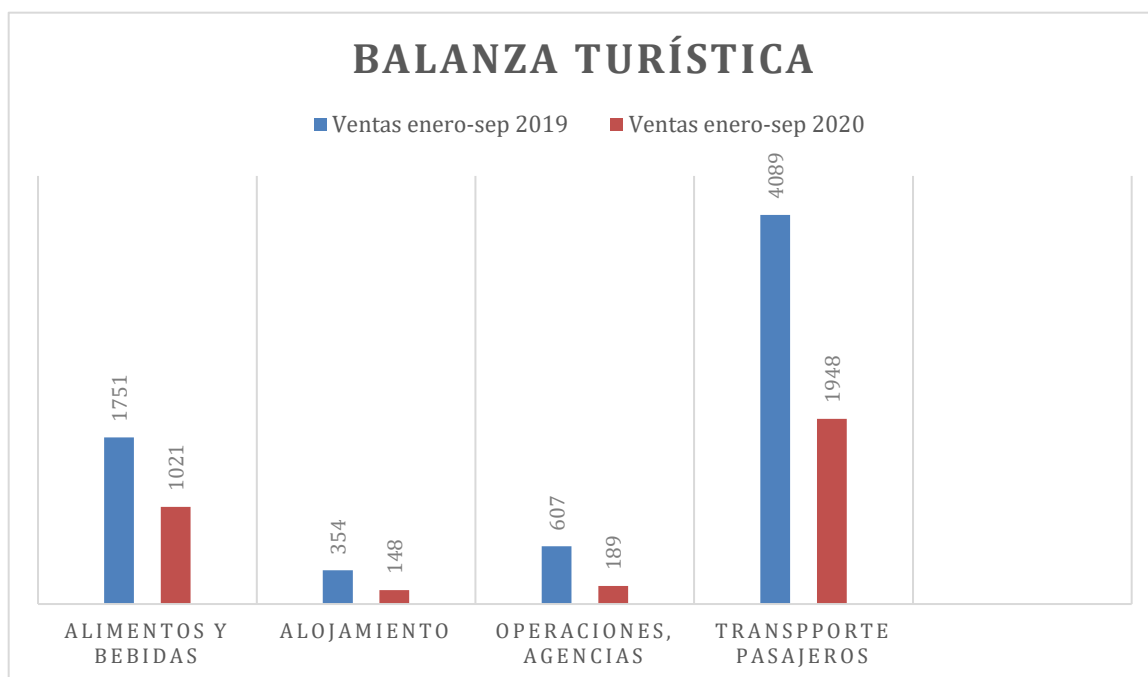


Nota: En la gráfica se observa una disminución del 60.2 %. Adaptado de Impacto financiero del covid-19 en el turismo ecuatoriano: Estrategias empresariales para la reactivación. Becerra-Astudillo, F., Vega-Ruiz, J., & Orellana-Ulloa, M., (2021).

Becerra Astudillo dentro de su estudio sobre el impacto financiero del Covid en este sector turístico establece que es un análisis directo del PIB turístico, para calcular este indicador se debe tener en cuenta el valor de todos los bienes y servicios públicos y privados producidos en un determinado tiempo. El PIB turístico en la última década ha ido en aumento enmarcado en el PIB nacional, sin embargo, a raíz de la emergencia sanitaria estos resultados no fueron favorables dentro de la economía ecuatoriana.

Figura 5

Balanza turística anual entre el año 2019 y 2020



Nota: Adaptado de: Impacto financiero del covid-19 en el turismo ecuatoriano: Estrategias empresariales para la reactivación. Becerra-Astudillo, F., Vega-Ruiz, J., & Orellana-Ulloa, M., (2021).

2.2.3. Operadoras turísticas en Ecuador

Acorde al portal de servicios del Ministerio de Turismo indica que en el Ecuador hay un total de 21629 empresas dedicadas al turismo, desde empresas dedicadas al transporte turístico, alimentación y bebida, alojamiento, entre otros. Sin embargo, las agencias turísticas como tal refieren un total de 2519. (Portal Servicios Ministerio de Turismo, 2023)

Una operadora de turismo, en su significado general, es aquella empresa constituida formalmente ya sea por personas naturales o jurídicas que se dedican a promocionar u operar planes turísticos.

Partiendo de esta conceptualización básica, las operadoras turísticas del Ecuador ofertan en su mayoría dos conceptos:

- Turismo con planes turísticos estructurados e integrales (Hospedaje, alimentación, transporte. Ingreso a parques o reservas naturales.)

- Turismo comunitario

Una de las características principales de este tipo de empresas es que, la agencia de viajes es quien compra o tramita la organización del viaje a un operador turístico, es decir en la mayoría de los casos se trata de ofertar a gran escala los productos o servicios de un operador turístico de determinada región o sector con atractivos turísticos. De esta manera se puede entender la gran cantidad de plazas de trabajo que este sector genera, ya que se debe tomar en cuenta cada uno de los gestores para proporcionar servicios de alimentación, transporte, hospedaje, entre otros.

En nuestro país son varias las agencias turísticas y operadores de turismo, estas tienen dos diferentes públicos, el turista extranjero y el turista nacional. Para suplir la demanda de ambos clientes son varias las ofertas de dicho sector económico del país. Acorde a los registros de la operadora turística TACA TRAVEL TAPIA & CASTILLO los lugares con alta demanda son:

- Islas Galápagos
- Playas de Esmeraldas y Manabí
- Nevados Sierra Ecuatoriana (Cotopaxi, Chimborazo)
- Ciudades patrimoniales (Centros históricos)
- Oriente ecuatoriano (Yasuní, Napo Tena)
- Parques nacionales en general

2.2.3. Desempeño financiero del sector de operadoras turísticas ecuatorianas

El estudio de las ratios promedio del sector de operadoras turísticas permite identificar los efectos de la pandemia en el desempeño financiero. Esto se hace observando la evolución de las ratios entre los años 2018 a 2020, puesto que la información de los años posteriores no estuvo disponible a la fecha de esta investigación.

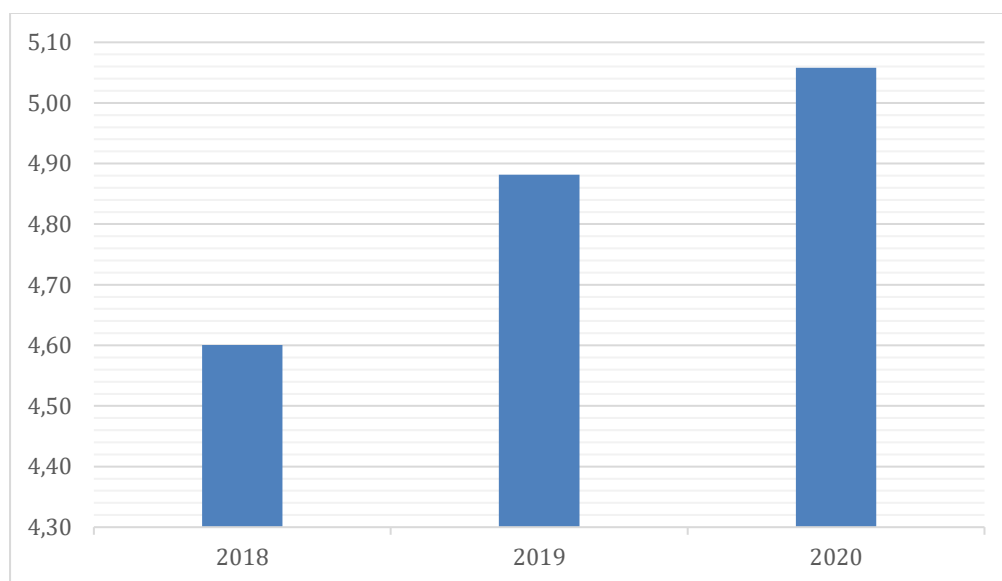
2.2.3.1. Liquidez

En la figura N. 6 se observa que estos valores indican que en promedio el sector tiene 4.60 veces, 4.88 veces y 5.06 veces, respectivamente, más activos circulantes que pasivos circulantes en los años 2018, 2019 y 2020. Una liquidez corriente mayor a 1 sugiere que la empresa tiene suficientes activos circulantes para cubrir sus pasivos circulantes, lo cual es positivo en términos de solvencia a corto plazo.

Es importante considerar la tendencia a lo largo del tiempo. En este caso, la liquidez corriente ha aumentado de 4.60 en 2018 a 5.06 en 2020, lo cual podría ser una señal positiva de la salud financiera de cualquier empresa en términos de su capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Figura 6

Liquidez corriente de los años 2018,2019 y 2020



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023).

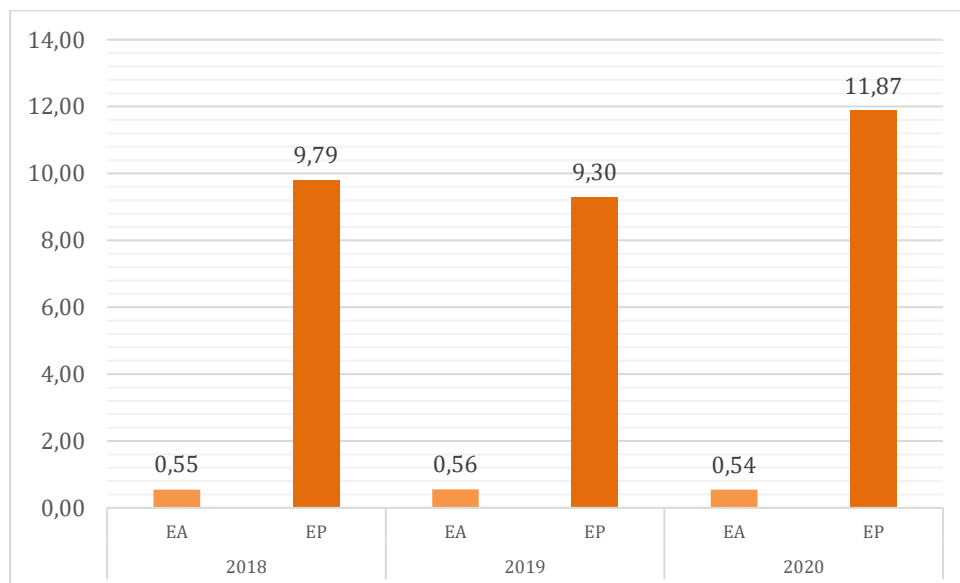
2.2.3.2. Solvencia

La figura No.7 muestra el comportamiento de la solvencia a través de las ratios Endeudamiento del Activo y Endeudamiento Patrimonial. La percepción que deriva de estos indicadores es que este sector gestiona niveles de endeudamiento altos. Es evidente que del 2018 al 2019 el sector había optado por incrementar los niveles de endeudamiento. Sin embargo, la crisis sanitaria obligó a contraer esa tendencia. Por ejemplo, se observa que el apalancamiento patrimonial del 2020 se redujo a niveles inferiores al 2018. Esto significa durante la crisis sanitaria reestructuraron sus fuentes de financiamiento, reduciendo los niveles de pasivo.

El endeudamiento del activo y el endeudamiento patrimonial son indicadores importantes de la solvencia, por tanto, un aumento en estos indicadores puede indicar una mayor dependencia de la deuda, lo cual puede aumentar el riesgo financiero. En este caso, se observa un aumento significativo en el endeudamiento patrimonial de 2018 a 2019, lo cual podría requerir una mayor atención para comprender las razones detrás de este cambio y tomar medidas para mitigar el riesgo financiero.

Figura 7.

Solvencia de los años 2018,2019 y 2020



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023). EA representa Endeudamiento del Activo; EP representa Endeudamiento Patrimonial.

2.2.3.3. Eficiencia

En la figura N.8 se refleja que el Impacto de Gastos Administrativos y Ventas es del 125% en 2018. Esto indica que estos costos son mayores que los ingresos o utilidades en ese año, lo cual puede ser una señal de falta de eficiencia operativa o exceso de gastos en comparación con los ingresos generados.

En 2019, el impacto disminuyó al 107%, lo cual es positivo ya que indica una mejora en la eficiencia en comparación con el año anterior. Sin embargo, aún se encuentra por encima del 100%, lo que sugiere que los gastos administrativos y de ventas siguen siendo significativos en relación con los ingresos.

En 2020, el impacto aumentó significativamente al 223%, lo cual es preocupante. Un aumento tan pronunciado podría indicar problemas financieros, posiblemente exacerbados por la crisis económica global asociada con la pandemia. Se necesita una investigación más detallada para comprender las razones detrás de este aumento.

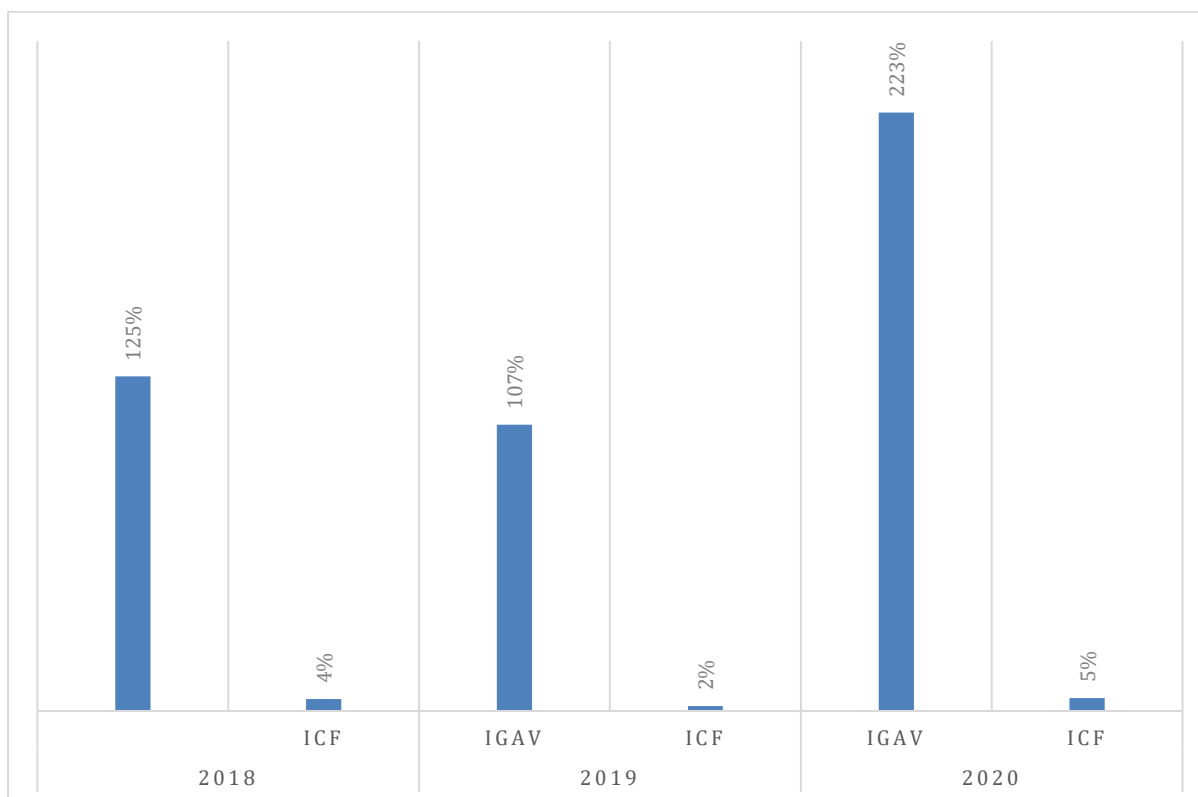
En el caso del Impacto de Carga Financiera, representa el 4% de ciertos indicadores en 2018. Este porcentaje es relativamente bajo, lo cual es positivo, ya que indica que los costos financieros no representan una gran proporción de los ingresos o utilidades.

En 2019, la carga financiera disminuyó al 2%, lo cual es una señal positiva de eficiencia financiera. Menos recursos se destinan a costos financieros en comparación con los ingresos totales.

En 2020, la carga financiera aumentó al 5%. Este aumento podría deberse a varias razones, como tasas de interés más altas o una mayor dependencia de la deuda. Es importante evaluar la gestión financiera de la empresa para entender la razón detrás de este cambio.

Figura 8.

Impacto de Gastos anual de los años 2018,2019 y 2020



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023). IGAV representa Impacto gastos administración y ventas; ICF representa Impacto de carga financiera.

2.2.3.4. Rentabilidad

La rentabilidad se expresa comúnmente como un porcentaje que indica el retorno obtenido en comparación con los recursos invertidos; lo cual es esencial para evaluar la viabilidad y el éxito de cualquier actividad económica.

La Figura 9 muestra la distribución individual de la rentabilidad neta del activo de las empresas del sector analizado. Destaca el comportamiento altamente disperso de este indicador donde el 50% de los indicadores se concentran en los cuartiles centrales, particularmente en los dos primeros años, mientras que los cuartiles inferior y superior se extienden considerablemente tanto a rentabilidad como pérdidas extraordinarias. Desde otro enfoque, en el año 2020, la

mediana se desplazó hacia la zona de pérdidas, demostrando que un número significativo de empresas (cerca de 75%) reportó pérdidas durante la pandemia.

Figura 9.

Rentabilidad neta del activo de los años 2018,2019 y 2020



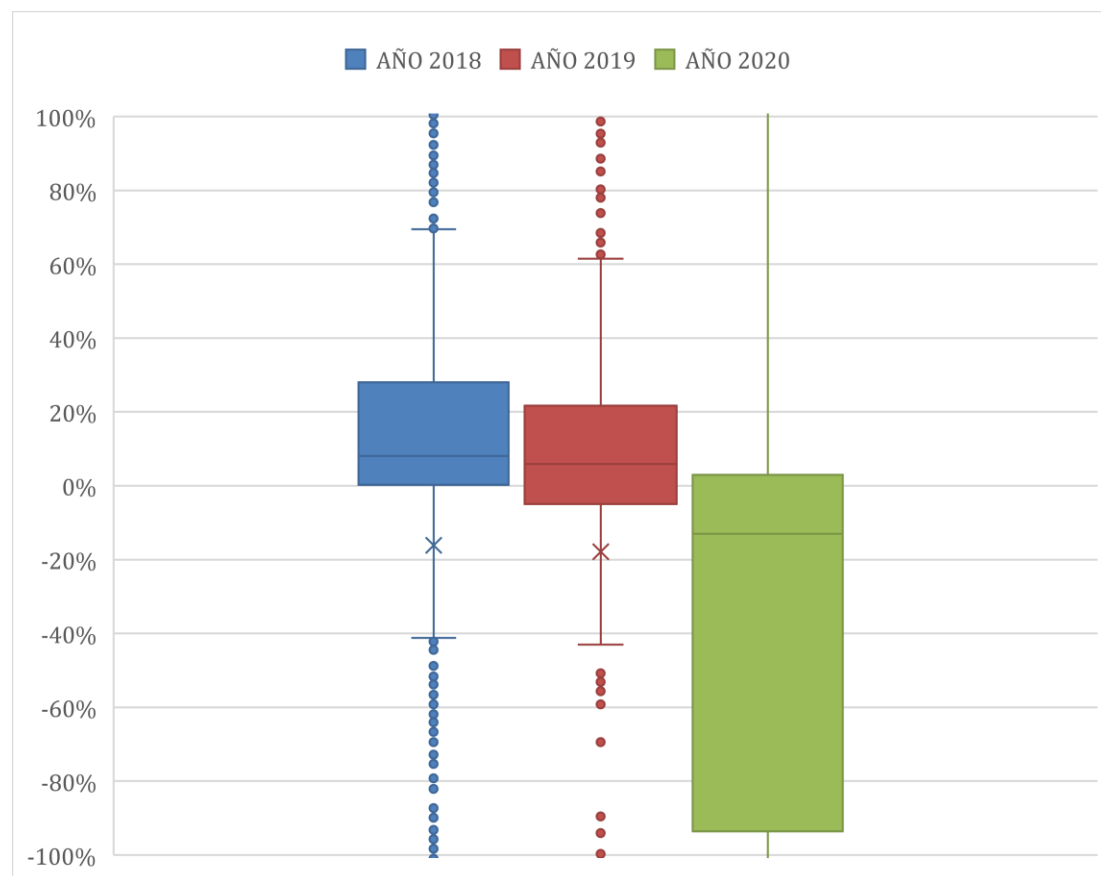
Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023).

Con relación a la rentabilidad financiera o patrimonial, la Figura 10 muestra que, en el año 2018, alrededor del 25% de empresas del sector reportaron pérdida, situación que se acentuó ligeramente en el año 2019. Posteriormente, en el año 2020 cerca del 75% de empresas obtuvo pérdidas. Es notorio que las empresas de los cuartiles 2 y 3 (dentro de la caja) que en años anteriores estaban en posición de ganancias en su mayoría, cayeron en zona de pérdidas, mientras que aquellas de la parte superior se distribuyeron desde 0% hasta por encima de 100%. Estos resultados ponen de manifiesto que antes de la pandemia la gestión

financiera en un número importante de empresas operadoras turísticas enfrenta retos en términos de sus objetivos de rentabilidad, situación que se agravó por motivo de la pandemia, particularmente en el año 2020.

Figura 10.

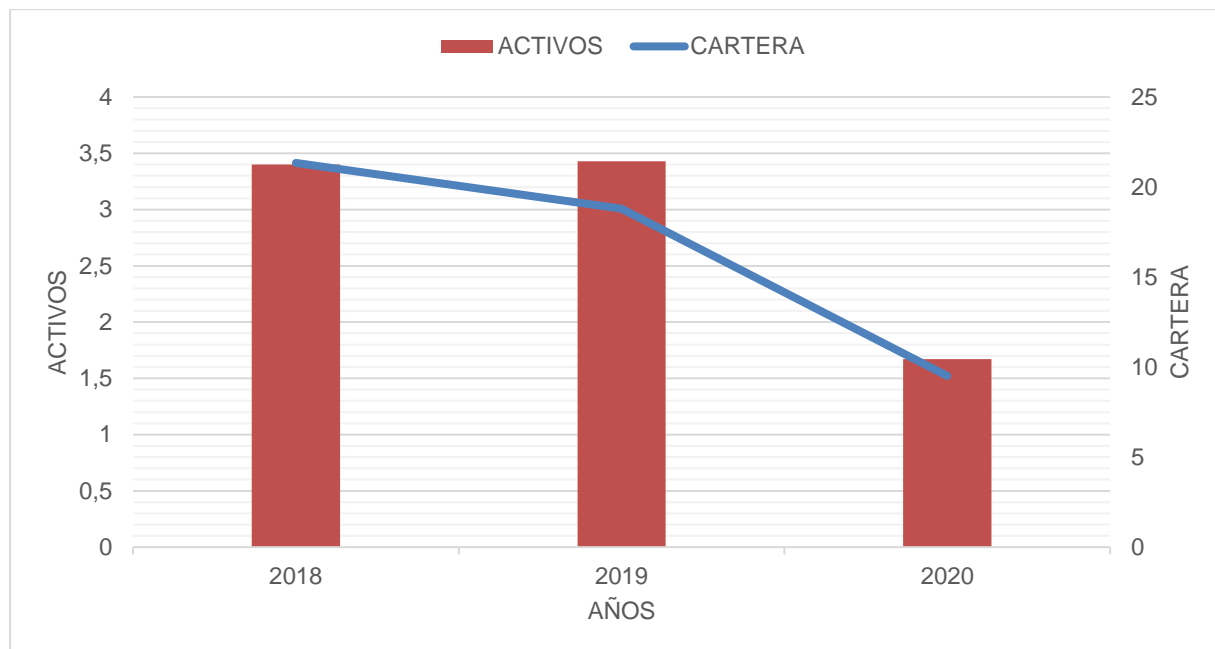
Rentabilidad financiera de los años 2018,2019 y 2020



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023).

Figura 11.

Rotación de Cartera de los años 2018,2019 y 2020



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023)

La figura N.11 nos refleja que la rotación de cartera mide la eficiencia con la que una empresa gestiona sus cuentas por cobrar; por lo tanto, la disminución de la rotación de cartera de 2018 a 2019 indica una posible disminución en la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar. Menos rotación podría significar que la empresa está tardando más tiempo en convertir las cuentas por cobrar en efectivo.

La fuerte disminución en 2020 sugiere una gestión menos eficiente de las cuentas por cobrar. Puede ser un indicador de problemas con la recuperación de deudas o cambios en las políticas crediticias.

La rotación de ventas mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos. Es decir que, relativamente constante de 2018 a 2019 sugiere una

consistencia en la capacidad de la empresa para generar ingresos en relación con sus activos.

La caída significativa en 2020 indica una disminución en la eficiencia en la utilización de activos para generar ingresos. Esto podría deberse a una disminución en las ventas o a un aumento en los activos sin un aumento proporcional en las ventas.

2.3. Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO

La operadora turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO nace para dar vida a un proyecto de empresa brindando promociones y paquetes de destinos turísticos tanto nacionales como extranjeros.

Su misión como empresa es ampliar el reconocimiento en el mercado y en la mente de los consumidores como una empresa turística enfocada en la venta de planes vacacionales y asesoramiento de viajes de altos estándares de calidad y atención personalizada.

Su visión es llegar a ser la empresa turística de mayor reconocimiento en nuestro país por la seguridad, confianza y espíritu de servicio brindado a nuestros clientes a través de las innovaciones en el servicio y la personalización en la atención de los mismos logrando el más alto nivel de satisfacción de sus clientes

La operadora turística cuenta con los siguientes destinos nacionales e internacionales

- Islas Galápagos
- México
- Jamaica
- Panamá
- New York
- Las Vegas
- Cartagena

- Miami/Orlando
- Hawai

Y sus servicios son:

- Paquetes completos de viaje dentro y fuera del país (Transporte, alimentación, hospedaje, pago de aranceles)
- Asesoramiento individual de viaje dentro y fuera del país

Tabla 6

Modelo de gestión estratégica operadora turística TACATRAVEL TAPI & CASTILLO

Perspectiva	Objetivo	Indicador
Financiera	Rentabilidad Incurción en turismo extranjero Incremento de ingresos	30% de incremento de rentabilidad e ingresos Incurción en tres países más de Latinoamérica
Clientes	Paquetes turísticos oportunos Plataformas virtuales amigables al cliente Satisfacción de necesidades	40% de incremento de clientes que vuelvan a contratar los servicios 50% reducción de quejas
Procesos internos	Calidad y servicio mejora de transporte y alimentación Optimización de procesos	Aumento de indicadores tangibles de innovación y post venta
Formación y crecimiento	Personal comprometido capacitación permanente Mejoras en la comunicación interna	Clima laboral dentro de estándares de motivación

Nota: Cuadro de mando basado en la propuesta del gerente de la operadora turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO

A continuación, en la Tabla 7 se muestra la situación financiera de la empresa por el periodo 2018 a 2021, lo cual es de gran importancia para la empresa, ya que con su contenido nos ayuda a obtener información que se puede comparar entre varios años y a su vez observar cómo ha ido evolucionando en sus últimos años.

Por ejemplo, es notorio que en el año 2020 (periodo crítico de la crisis sanitaria) la compañía tuvo dificultades para realizar la cobranza a una parte de sus clientes. Como

consecuencia, en ese mismo año desincorporó sus activos fijos. Por otra parte, para compensar las variaciones en sus activos y pasivos, incrementó su capital contable.

Tabla 7.

Balance general

OPERADORA TURÍSTICA TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A

BALANCE GENERAL	Mies de dólares			
	2018	2019	2020	2021
ACTIVO				
Corriente				
EFECTIVO	21,2	1,8	2,5	2,5
CUENTAS POR COBRAR (CLIENTES)	9,3	3,8	131,7	1,5
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	28,4	109,7	22,4	18,7
Suma Activo Corriente	59,0	115,3	156,6	22,7
No Corriente				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	15,0	52,2	0,0	36,0
Suma Activo No Corriente	15,0	52,2	0,0	36,0
TOTAL ACTIVO	74,0	167,5	156,6	58,7
PASIVO				
Corto Plazo				
CUENTAS POR PAGAR (PROVEEDORES)	0,8	25,0	68,1	0,5
PRÉSTAMOS BANCARIOS	23,9	48,8	19,0	0,4
OTROS PASIVOS C.P.	24,4	72,2	26,4	17,2
Suma Pasivo Corto Plazo	49,1	145,9	113,5	18,2
TOTAL PASIVO	49,1	145,9	113,5	18,2
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL (ACCIONARIO)	0,8	0,8	0,8	0,8
RESERVAS	2,2	3,3	11,5	0,9
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	0,0	0,0	17,4	30,8
UTILIDAD DEL EJERCICIO	21,9	17,4	13,4	8,1
TOTAL CAPITAL CONTABLE	24,9	21,5	43,1	40,5
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	74,0	167,5	156,6	58,7
	0,0	0,0	0,0	0,0

Nota: Información tomados del portal de la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

Posteriormente el Estado de Resultados por cada año estudiado se presenta en la Tabla 8. Esta permite observar la evolución de las cuentas de resultados que generan la utilidad o pérdida anual.

En la Tabla 8 destaca la caída en los ingresos en el año 2020, pero también el cambio en la estructura de costos y gastos. Es evidente que la estrategia para periodos de crisis es incrementar el costo variable y reducir los gastos fijos. En cambio, en el año 2021 se observa una nueva estructuración de costos y gastos.

Tabla 8.

Estado de resultados

OPERADORA TURÍSTICA TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A

ESTADO DE RESULTADOS	Miles de dólares			
	2018	2019	2020	2021
INGRESOS ORDINARIOS	205,5	573,0	311,6	714,0
OTROS INGRESOS	0,0	0,0	0,0	0,0
- COSTOS DE VENTAS	0,0	141,2	192,1	344,5
UTILIDAD BRUTA	205,5	431,8	119,4	369,5
GASTOS DE OPERACIÓN:				
- GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	142,6	266,1	97,0	350,6
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	62,9	165,8	22,5	18,9
- GASTOS FINANCIEROS	29,5	142,5	4,6	6,2
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	33,4	23,3	17,9	12,8
- PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES*	5,1	2,6	2,0	2,1
- IMPUESTO A LA RENTA (causado)	6,4	3,3	2,5	2,6
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	21,9	17,4	13,4	8,1
	0,0	0,0	0,0	0,0

Nota: Información tomados del portal de la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

Finalmente, en la Tabla 9 se exhibe el Estado de Flujo de Efectivo que demuestra las actividades que generan efectivo y las que lo consumen.

Particularmente, en el año 2020 las actividades de operación demandaron recursos al igual que las actividades de financiamiento. En el primer caso, esto se debió principalmente

por el aumento en las Cuentas por Cobrar. Mientras que en el segundo caso fue propiciado por el pago de préstamos. Estos requerimientos de efectivo fueron cubiertos principalmente por la reducción de los activos fijos (actividades de inversión). Posteriormente, en el año 2021, la empresa genera recursos a través de la reducción del capital de trabajo, particularmente por la recuperación de cartera de clientes. Eso le permitió invertir nuevamente en planta equipo y reducir sus obligaciones con terceros.

Tabla 9.

Estado de flujo de efectivo

OPERADORA TURÍSTICA TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	Miles de dólares			
	2018	2019	2020	2021
Actividades de Operación				
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	21,9	17,4	13,4	8,1
Ingreso Operativo Neto	21,9	17,4	13,4	8,1
CAMBIOS EN CAPITAL DE TRABAJO		-3,8	-43,2	57,1
<i>Flujo neto de Operación</i>	21,9	13,6	-29,8	65,1
Actividades de Inversión				
CAMBIOS EN PLANTA Y EQUIPO		-37,2	52,2	-36,0
<i>Flujo neto de Inversión</i>	0,0	-37,2	52,2	-36,0
Actividades de Financiamiento				
VARIACIONES EN PRESTAMOS		24,9	-29,8	-18,5
VARIACIONES EN RESERVAS		1,1	8,2	-10,6
VARIACIONES EN RESULTADOS		-21,9	0,0	0,0
VARIACIONES EN OTRAS CUENTAS DE CAPITAL		0,0	0,0	0,0
<i>Flujo neto de Financiamiento</i>	0,0	4,1	-21,7	-29,1
FLUJO NETO DEL PERIODO	21,9	-19,5	0,7	0,0
EFFECTIVO INICIAL		21,2	1,8	2,5
EFFECTIVO FINAL	21,9	1,8	2,5	2,5
	0,6	0,0	0,0	0,0

Nota: Información tomados del portal de la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

Capítulo Tres

Metodología y análisis de resultados

3.1 Metodología

El presente proyecto de investigación se basa en una recopilación y revisión bibliográfica que justifica el marco conceptual del análisis realizado para de esta manera poder determinar el desempeño financiero y la rentabilidad de la empresa turística establecida para el estudio. También se realizó un análisis cuantitativo de los datos financieros proporcionados por parte del departamento financiero de la empresa Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A esto permitió conocer los indicadores financieros de esta ante y después de la emergencia sanitaria.

3.1.1 Tipo de investigación

No experimental: mediante esta tipología el presente proyecto investigativo recolectó la información del departamento financiero de la empresa TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A sin alterar de ningún modo el resultado de la investigación

Descriptiva: Mediante este tipo de investigación este proyecto ha descrito los diferentes conceptos y características de las variables del problema planteado. Empleando conceptualizaciones sistemáticas yendo de lo particular hacia lo específico que en este caso sería el análisis propio de la empresa.

3.1.2 Enfoque de investigación

Se la enmarca dentro del carácter cuantitativo ya que a través de los datos obtenidos por parte del departamento financiero de la empresa se realizará un análisis financiero a través de estadística e indicadores contables, con la finalidad de poder establecer la rentabilidad de esta Operadora turística antes y después del Covid 19.

3.1.3 Unidad de análisis

La unidad de análisis son las estadísticas financieras de la Operadora Turística TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A entre los años 2019 al 2021. Hernández, et al (2010)

la unidad de análisis identifica los objetos, sujetos, fenómenos o comunidades que van a ser motivo de estudio

3.1.4 Método y técnicas

Es variada la metodología utilizada en el presente proyecto de investigación, los métodos utilizados se definen a continuación:

Método Deductivo: Dentro del marco teórico se abordó la temática partiendo desde lo general hasta ir describiendo cada concepto de manera específica. También se señalaron gráficos enfocados en esta metodología.

Método inductivo: Partiendo del anterior concepto se analizó particularmente cada concepto teórico y cada indicador dentro del análisis financiero

Método estadístico: Con este método se cuantificó y sacó las cifras estadísticas de los diferentes indicadores del desempeño financiero de la operadora turística, así como las ratios financieras de rentabilidad antes descritos.

3.1.5 Recolección de datos

Dentro de la recolección de datos para llevar a cabo el presente proyecto de investigación, toda la información que a continuación se detalla ha sido obtenida mediante los informes anuales que presenta por parte de TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A ante la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

3.2 Resultados

3.2.1 Efecto del COVID-19 en el desempeño financiero de la empresa

En la tabla 10 se observa el análisis vertical del balance general, el cual permite determinar si la distribución de los activos y pasivos de la empresa presenta las respectivas condiciones tanto para lo operativo como lo financiero.

Tabla 10.

Balance general – análisis vertical**OPERADORA TURÍSTICA TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A**

BALANCE GENERAL	ANALISIS VERTICAL			
	2018	2019	2020	2021
ACTIVO				
Corriente				
EFFECTIVO	28,7%	1,1%	1,6%	4,3%
CUENTAS POR COBRAR (CLIENTES)	12,6%	2,3%	84,1%	2,6%
INVENTARIOS	-	-	-	-
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	38,4%	65,5%	14,3%	31,8%
Suma Activo Corriente	79,7%	68,8%	100,0%	38,7%
No Corriente				
PLANTA Y EQUIPO	20,3%	31,2%	0,0%	61,3%
Suma Activo No Corriente	20,3%	31,2%	0,0%	61,3%
TOTAL ACTIVO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
PASIVO				
Corto Plazo				
CUENTAS POR PAGAR (PROVEEDORES)	1,1%	14,9%	43,5%	0,9%
PRÉSTAMOS BANCARIOS (OBLIGACIONES FINES)	32,3%	29,1%	12,1%	0,7%
OTRAS DEUDAS DE CORTO PLAZO	33,0%	43,1%	16,9%	29,3%
OTROS PASIVOS C.P.	33,0%	43,1%	16,9%	29,3%
Suma Pasivo Corto Plazo	66,4%	87,1%	72,5%	31,0%
TOTAL PASIVO	66,4%	87,1%	72,5%	31,0%
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL (ACCIONARIO)	1,1%	0,5%	0,5%	1,4%
RESERVAS	3,0%	2,0%	7,3%	1,5%
UTILIDADES RETENIDAS	-	-	11,1%	52,4%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	29,6%	10,4%	8,5%	13,7%
TOTAL, CAPITAL CONTABLE	33,6%	12,9%	27,5%	69,0%
TOTAL, PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Nota: Información tomados del portal de la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

Esta tabla 10, se observa la composición porcentual de las cuentas de balance con relación al total del activo. Por ejemplo, en el año 2020 la compañía desincorporó su activo fijo y líquido

su activo fijo en tanto que acumuló mayores proporciones de cuentas por cobrar, tal como se observó en sus estados financieros. Por otra parte, se observa que la mayor parte de sus activos se financian con pasivo de corto plazo y la financiación de largo plazo está soportada por capital contable.

En el mismo balance general, el análisis horizontal (Tabla 11) permite determinar cierta variación absoluta o relativa que tenga los estados financieros en su periodo contable. Así mismo, podemos evaluar si existe un crecimiento o decrecimiento de cada cuenta.

Tabla 11.

Balance general – análisis horizontal

OPERADORA TURÍSTICA TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A			
BALANCE GENERAL	ANALISIS HORIZONTAL		
	2019	2020	2021
ACTIVO			
Corriente			
EFFECTIVO	-91,7%	41,8%	-
CUENTAS POR COBRAR (CLIENTES)	-59,4%	3386,4%	-98,8%
INVENTARIOS	-	-	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	285,7%	-79,6%	-16,4%
Suma Activo Corriente	95,3%	35,9%	-85,5%
No Corriente			
PLANTA Y EQUIPO	248,4%	-100,0%	-
Suma Activo No Corriente	248%	-100%	-
TOTAL ACTIVO	126%	-7%	-63%
PASIVO			
Corto Plazo			
CUENTAS POR PAGAR (PROVEEDORES)	3022,7%	172,8%	-99,2%
PRÉSTAMOS BANCARIOS (OBLIGACIONES FINES)	104,0%	-61,2%	-97,7%
OTROS PASIVOS C.P.	195,5%	-63,4%	-34,9%
Suma Pasivo Corto Plazo	197,0%	-22,2%	-84,0%
TOTAL PASIVO	197,0%	-22,2%	-84,0%
CAPITAL CONTABLE			

CAPITAL SOCIAL (ACCIONARIO)	-	-	
RESERVAS	52,1%	245,2%	-92,2%
OTRAS CUENTAS DE CAPITAL	-	-	
UTILIDADES RETENIDAS	-		76,7%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-20,4%	-23,3%	-39,7%
TOTAL CAPITAL CONTABLE	-13,3%	99,9%	-5,9%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	126,3%	-6,5%	-62,5%

Nota: Información tomados del portal de la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

En la tabla 11 mediante el análisis horizontal, permite observar que la empresa suma en activos corrientes más que en su propiedad, planta y equipo. Específicamente en el año 2020, el activo fijo se redujo al 100%, posiblemente para recuperar el efectivo que se incrementó 4,8%, mientras que las cuentas por cobrar crecieron sustancialmente 3386,4%. Del lado del pasivo, en ese mismo año se incrementaron las cuentas por pagar a proveedores en 172,8%, mientras que las obligaciones financieras se redujeron en 61,2%. Evidentemente, la posición de la compañía fue convertir el activo fijo en efectivo para hacer frente a las deudas, considerando la dificultad de recuperar cuentas por cobrar. En el año 2021, las variaciones en general pueden responder al relanzamiento de las actividades propias del negocio. Aunque no se observa una variación en activo fijo, en el balance general se presenta la incorporación de planta y equipo.

En el análisis horizontal (año 2020) da un calor de 3386.4%, significa que ha habido un cambio significativo en la cantidad analizada en comparación con un período base. El análisis horizontal se utiliza para comparar datos financieros o de otro tipo de diferentes períodos de tiempo, generalmente para evaluar el crecimiento o la disminución de una variable específica a lo largo del tiempo.

Desde mi punto de vista el valor del 3386,4% en un análisis horizontal de cuentas por cobrar, significa que el saldo de cuentas por cobrar en el período actual es significativamente mayor

que en el período anterior. En otras palabras, ha habido un aumento extremadamente grande en las cuentas por cobrar en relación con el período anterior.

Este tipo de aumento puede indicar varios factores, como por ejemplo el Incremento extraordinario en las ventas a crédito, problemas de cobranza, política de crédito relajada; en cualquier caso de estos, un aumento tan significativo en las cuentas por cobrar es algo que requiere una investigación más profunda por parte de la administración para comprender las razones detrás de este cambio y tomar las medidas adecuadas, ya sea ajustando políticas internas, mejorando la gestión de cobranza o corrigiendo errores contables.

En la siguiente tabla 12 se realiza el análisis vertical del estado de resultados, el cual nos permite dar a conocer en porcentaje cada movimiento de dicha empresa.

Tabla 12.

Estado de resultados – análisis vertical

ESTADO DE RESULTADOS		ANALISIS VERTICAL			
		2018	2019	2020	2021
INGRESOS ORDINARIOS		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
OTROS INGRESOS					
- COSTOS DE VENTAS	-		24,6%	61,7%	48,3%
UTILIDAD BRUTA		100,0%	75,4%	38,3%	51,7%
GASTOS DE OPERACIÓN:					
- GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN		69,4%	46,4%	31,1%	49,1%
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS		30,6%	28,9%	7,2%	2,7%
- GASTOS FINANCIEROS		14,4%	24,9%	1,5%	0,9%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		16,3%	4,1%	5,7%	1,8%
- PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		2,5%	0,5%	0,6%	0,3%
- IMPUESTO A LA RENTA		3,1%	0,6%	0,8%	0,4%
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA		10,6%	3,0%	4,3%	1,1%

Nota: Información tomados del portal de la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

En el análisis vertical de los estados de resultados, la empresa inicia en el 2018 con una utilidad del 10,6% y cómo van pasando algunos años va disminuyendo; uno de los factores

principales se puede decir la Pandemia del COVID-19. La contracción de la demanda presionó la reducción de precios impactando con un incremento considerable en los costos de venta en los años 2020, que muestra señales de reducirse en el año 2021. Por otra parte, los gastos operativos redujeron su peso porcentual denotando la estrategia de la compañía de modificar la estructura de costos y gastos debido a la reducción significativa de los ingresos.

En la tabla 13 presentaremos el análisis horizontal, el cual se realiza una comparación de uno o dos años consecutivos, esto nos traerá variaciones en varias cuentas.

Tabla 13.

Estado de resultados – análisis horizontal

OPERADORA TURÍSTICA TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A				
ESTADO DE RESULTADOS	ANALISIS HORIZONTAL			
	2018	2019	2020	2021
INGRESOS ORDINARIOS		178,8%	-45,6%	129,2%
OTROS INGRESOS				
- COSTOS DE VENTAS	-		36,1%	79,3%
UTILIDAD BRUTA		110,1%	-72,3%	209,3%
GASTOS DE OPERACIÓN:				
- GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN		86,6%	-63,5%	261,5%
- DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES				
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS		163,3%	-86,4%	-15,7%
- GASTOS FINANCIEROS		382,8%	-96,8%	34,0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-30,3%	-23,3%	-28,5%
- PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		-49,2%	-23,3%	5,0%
- IMPUESTO A LA RENTA		-49,2%	-23,3%	5,0%
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA		-20,4%	-23,3%	-39,7%

Nota: Información tomados del portal de la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

Podemos observar en la tabla 13 que el comportamiento creciente de los ingresos mostrado en el año 2019 se revierte en el año 2020 debido a la pandemia. Sin embargo, en el año 2021

los esfuerzos de la compañía por retomar su rumbo le generan mayores ingresos dentando un incremento de 129,2%. Sin embargo, esta mejora en los ingresos no se traslada a las utilidades operativas debido a los incrementos en los costos variables y los gastos financieros principalmente. Esto hace suponer que la compañía sigue una estrategia de precios bajos para reposicionarse.

Continuando con el análisis, en la tabla 13 se presenta la evolución de las principales razones financieras como son la liquidez, actividad, solvencia y rentabilidad una de las claves también importantes para cada empresa.

Tabla 14.

Análisis Indicadores financieros

OPERADORA TURÍSTICA TACATRAVEL TAPIA & CASTILLO S.A				
ANALISIS FINANCIERO	INDICADOR DE LIQUIDEZ			
	2018	2019	2020	2021
Razón Corriente	1,20	0,79	1,38	1,25
ANALISIS FINANCIERO	INDICADOR DE EFICIENCIA			
	2018	2019	2020	2021
Rotación Cuentas por Cobrar	22,1	151,7	2,4	468,7
Rotación Cuentas por Pagar		5,7	2,8	642,4
Rotación Activos Fijos	13,7	11,0		19,8
Rotación Activo Total	2,8	3,4	2,0	12,2
Días promedio de Cuentas por Cobrar	16,5	2,4	154,3	0,8
Días Promedio de Cuentas por Pagar		64,6	129,4	0,6
Ciclo de Efectivo		-62,2	24,9	0,2
ANALISIS FINANCIERO	INDICADOR DE SOLVENCIA			
	2018	2019	2020	2021
Endeudamiento del Activo	0,66	0,87	0,72	0,31
Razón Deuda / Patrimonio	1,98	6,77	2,64	0,45
Apalancamiento (Activo/Patrimonio)	2,98	7,77	3,64	1,45
Cobertura financiera	2,13	-1,16	-4,88	-3,07

ANALISIS FINANCIERO	INDICADOR DE RENTABILIDAD			
	2018	2019	2020	2021
Margen de Utilidad Bruta	100,00%	75,36%	38,33%	51,75%
Margen de Utilidad de Operación	30,62%	28,93%	7,21%	2,65%
Margen de Utilidad Neta	10,64%	3,04%	4,29%	1,13%
Rendimiento sobre Activos	29,56%	10,40%	8,53%	13,71%
Rendimiento sobre Patrimonio	87,98%	80,84%	31,02%	19,87%

Nota: Información tomados del portal de la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

Liquidez

La razón corriente es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes.

De esta manera se espera que los Activos Corrientes incluyan efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y otros activos que se espera que se conviertan en efectivo o se consuman en el corto plazo.

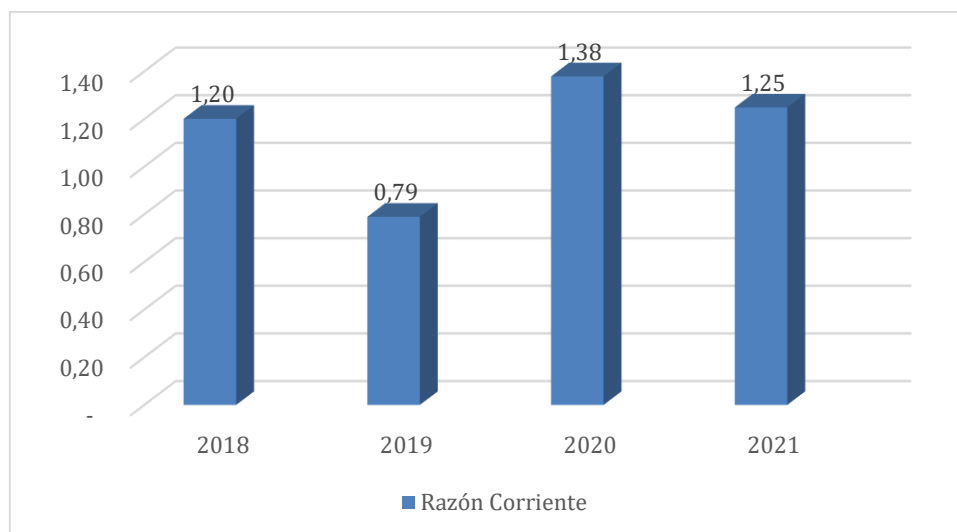
En cuanto al 2018, la empresa tenía una razón corriente de 1.20, lo que indica que tenía \$1.20 en activos corrientes por cada \$1 en pasivos corrientes. Esto sugiere una posición relativamente saludable en términos de liquidez. En el 2019, la razón corriente disminuyó a 0.79, lo que podría ser una señal de problemas potenciales en la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo con sus activos corrientes. Esto podría deberse a una disminución en los activos corrientes o un aumento en los pasivos corrientes.

En el año 2020, la razón corriente aumentó a 1.38, indicando una mejora en la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

En relación con el año anterior el 2021, la razón corriente fue de 1.25, mostrando una posición razonable en términos de liquidez, aunque ligeramente inferior a la de 2020.

Figura 12.

Indicadores de Liquidez de los años 2018 a 2021



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023).

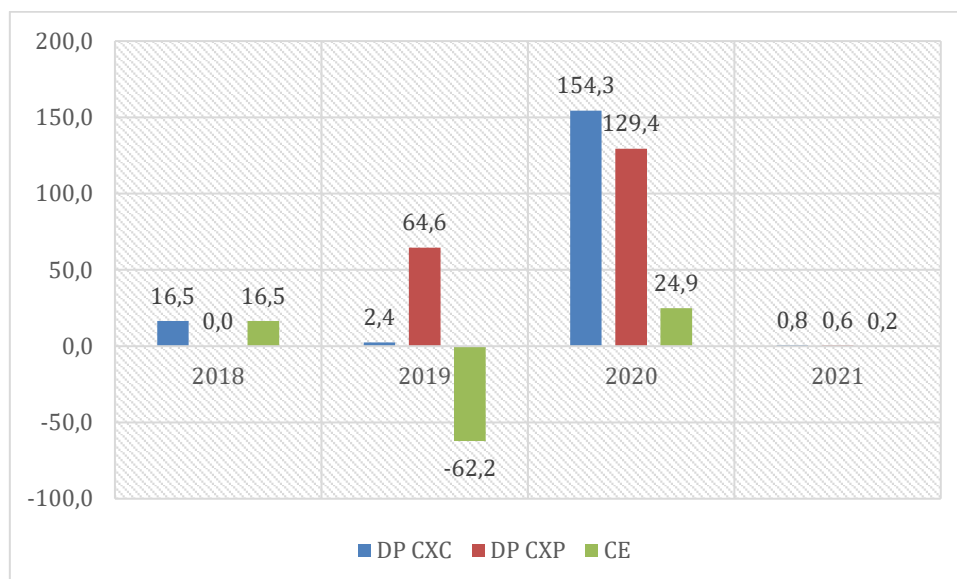
Eficiencia Operativa

Podemos decir que la eficiencia es un indicador comúnmente utilizado para medir la eficiencia en la gestión del ciclo de cuentas por cobrar de una empresa, la cual mide el tiempo promedio que tarda una empresa en cobrar sus cuentas pendientes. Cuanto menor sea el número de días, mejor será la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar, ya que implica que la empresa está cobrando más rápido. Podemos observar en la figura 15, en el caso de Tacatravel en el año 2020 logra tener una eficiente gestión, aunque su valor sea bajo del 24.9%.

Cuando existe una disminución en este indicador puede ser positiva, ya que significa que la empresa está cobrando más rápido, lo que puede mejorar el flujo de efectivo.

Figura 13.

Indicadores de eficiencia de los años 2018 a 2021

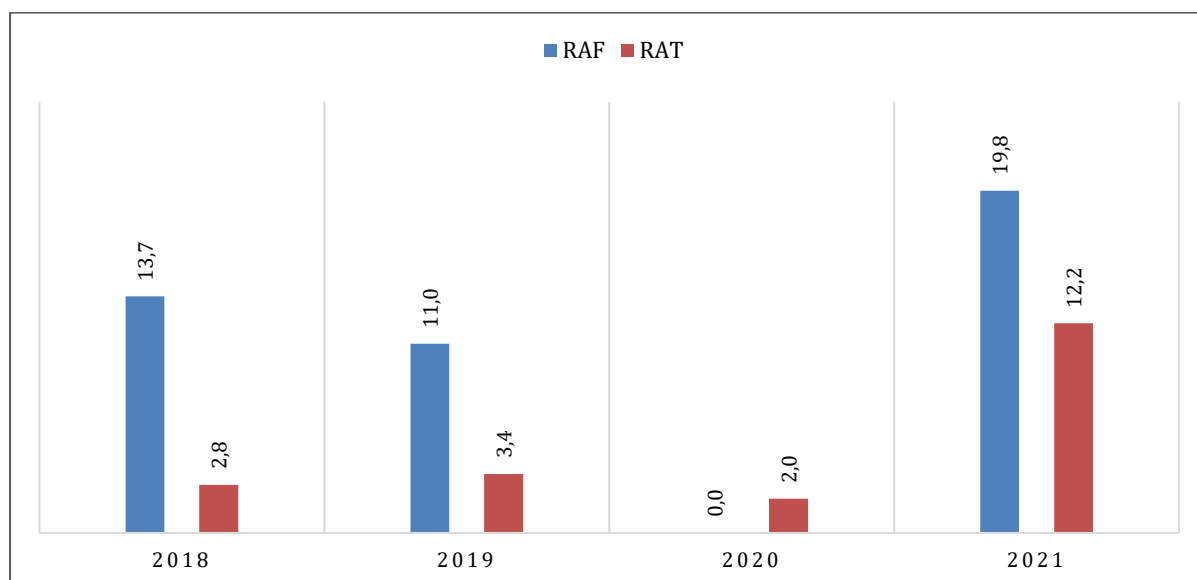


Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023). DPCXC representa días promedio de cuentas por cobrar; DPCXP representa días promedio de cuentas por pagar; CE representa ciclo de efectivo.

Continuando con la eficiencia, en la Figura 15, se muestra el desempeño de los activos totales y de los activos fijos en relación con las ventas. Tomando como referencia el año 2019, la rotación de los activos totales es de 3,4 veces, similar al promedio industrial. Evadiendo el año 2020, en el año 2021 TacaTravel muestra un mayor dinamismo en la eficiencia de sus activos al alcanzar una rotación de 12,2 veces.

Figura 14.

Rotación de activos y activos totales de los años 2018 al 2021



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023). RAF representa rotación de activos fijos; RAT representa rotación de activos totales.

Solvencia

En la figura 15, el índice de endeudamiento del activo es una medida que evalúa la proporción de los activos de una empresa financiados por deuda; en el caso del año 2018 un índice de 0.66 indica que aproximadamente el 66% de los activos de la empresa están financiados por deuda. Este nivel de endeudamiento puede considerarse moderado y sugiere que la empresa depende en parte de la financiación externa.

En el año 2019 la elevación del índice a 0.87, indica un aumento en la proporción de activos financiados por deuda, se podría decir que es por la misma situación de la pandemia; lo cual esto podría deberse a una mayor toma de préstamos, emisión de bonos u otras formas de endeudamiento. Un aumento en el endeudamiento puede generar preocupaciones sobre la capacidad de Tacatravel para poder cubrir sus obligaciones financieras.

En el año 2020 la disminución a 0.72, se sugiere una reducción en la proporción de activos financiados por deuda con respecto al año anterior. Puede indicar una estrategia de desapalancamiento o una gestión más efectiva de la deuda que se obtuvo anteriormente.

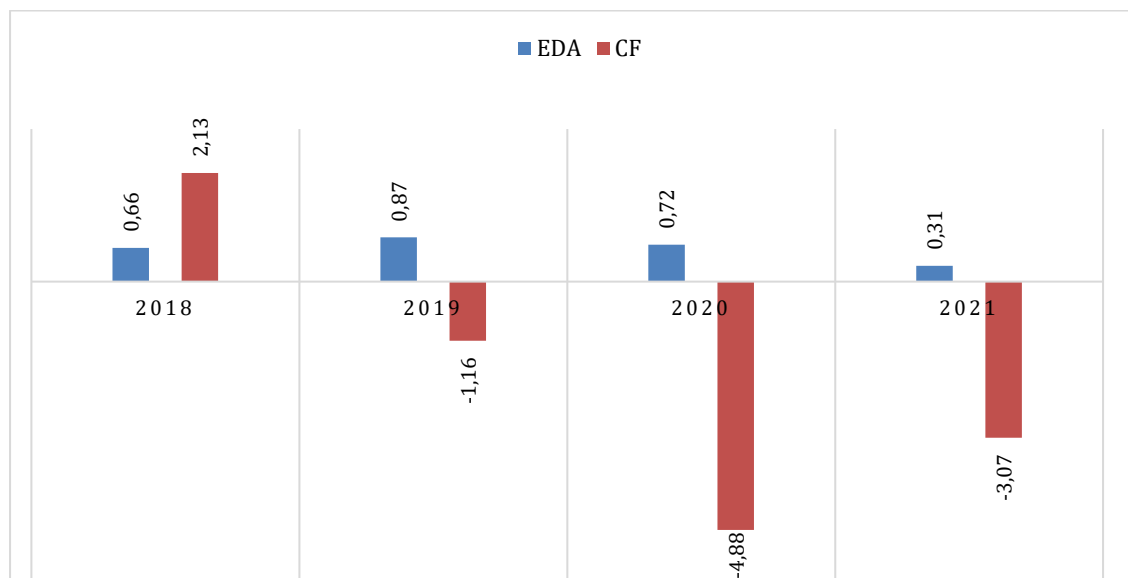
Por último, en el año 2021 la disminución que se observa en la Figura 17 es significativa a 0.31 indica que solo alrededor del 31% de los activos de la empresa están financiados por deuda. Esto puede ser resultado de una reducción significativa de deudas o un aumento considerable en los activos propios. Un índice tan bajo generalmente se percibe como positivo, ya que sugiere menor dependencia de la financiación externa.

En el caso de la cobertura financiera, es una medida que calcula la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, particularmente el pago de intereses y principal de la deuda. Como podemos observar en la Figura 17, en el año 2018 es positivo eso quiere decir que Tacatravel genera suficientes beneficios antes de intereses e impuestos para cubrir sus gastos financieros. En este caso, el índice de 2.13 sugiere una capacidad adecuada para cubrir los costos de endeudamiento. En el año 2019 (proceso de pandemia), refleja un valor en negativo indica que los beneficios antes de intereses e impuestos no son suficientes para cubrir los gastos financieros. Esto podría ser una señal de problemas financieros ya que la empresa no está generando ingresos suficientes para cubrir sus obligaciones de deuda.

En el año 2020 la disminución significativa en el índice de cobertura financiera a -4.88 es preocupante. Indica que la empresa experimenta dificultades financieras graves, ya que los beneficios no son solo insuficientes para cubrir los gastos financieros, sino que están muy por debajo. En el año 2021 el índice sigue estando en negativo de -3.07 que mejora en comparación con el año 2020 y sugiere que la empresa continúa teniendo dificultades para cubrir sus costos financieros con sus beneficios operativos.

Figura 15.

Endeudamiento del activo – Cobertura financiera de los años 2018 a 2021



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023). EDA representa endeudamiento del activo; CF cobertura financiera.

Rentabilidad

Es un indicador clave que mide la eficiencia operativa y la rentabilidad de una empresa, el mismo que evalúa qué porcentaje de sus ingresos se traduce en ganancias netas después de deducir todos los gastos, impuestos e intereses. Enfocándose en los indicadores de rentabilidad en la Figura 16, Tacatravel presenta en el 2018 un margen de utilidad neta del 10.64% indica que la empresa logró convertir de sus ingresos en ganancias netas. Este es un nivel relativamente saludable y puede indicar una eficiente gestión de costos y una sólida rentabilidad. En el 2019 la disminución al 3.04% sugiere una reducción significativa en la rentabilidad neta. Esto podría deberse a diversos factores, como un aumento en los costos operativos, mayores impuestos o gastos financieros.

En el año 2020 existe una mejora con respecto al año anterior, el margen del 4.29% sigue siendo inferior al de 2018. Puede indicar que la empresa ha tomado medidas para mejorar su rentabilidad, pero aún no ha alcanzado los niveles anteriores.

En el año 2021 hay una disminución significativa al 1.13% indica un desafío considerable en la rentabilidad neta. Este nivel podría ser motivo de preocupación y requerir un análisis más detallado de los componentes de ingresos y gastos para identificar áreas de mejora.

Observando desde una visión holística de los márgenes de utilidad denota comportamientos interesantes. Previo a la pandemia, el margen de utilidad de los años 2018 y 2019 es similares, por lo que se asume que las estructuras de costos y gastos, aunque diferentes, conducen a resultados cercanos (30,62% y 28,93%). En el año 2020 (pandemia) y 2021, sin embargo, es notorio que a pesar de que 2021 evidenció un incremento significativo en las ventas, el margen de utilidad de operación fue menor (2,65%) al del año 2020 (7,21%) en la Figura 16. Evidentemente, TacaTravel intenta apostar por un mayor apalancamiento operativo para impulsar sus ingresos.

En el caso de él margen de utilidad bruta que es un indicador financiero clave que mide la rentabilidad de una empresa al comparar el costo de los bienes vendidos con los ingresos por ventas. Se expresa como un porcentaje y refleja la eficiencia en la producción y comercialización de productos.

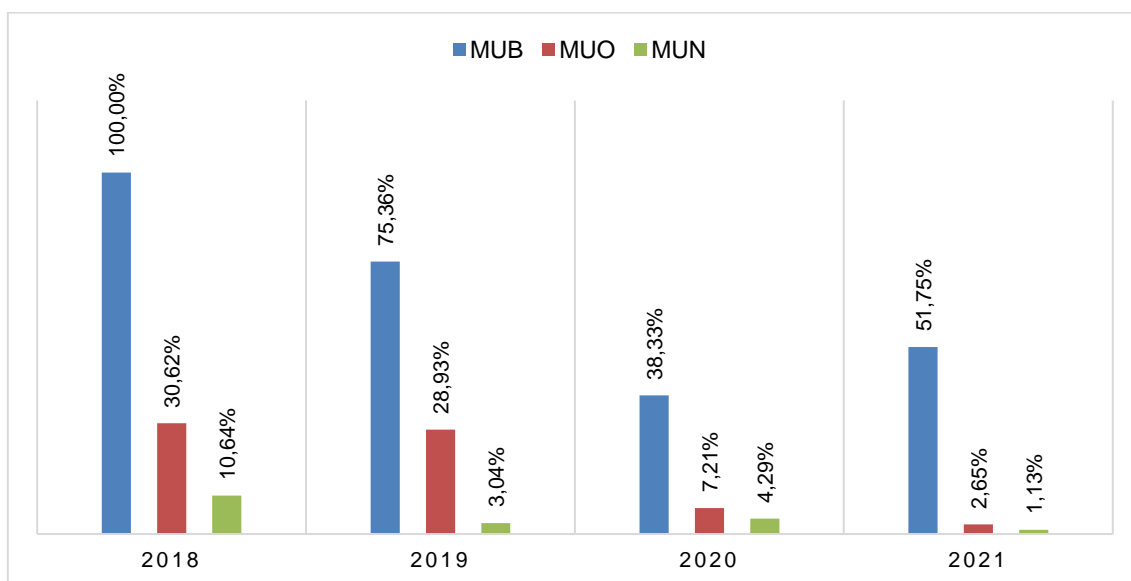
Se puede observar en la Figura 16 que Tacatravel en el año 2018 tiene un margen de utilidad bruta del 100% indica que la empresa está vendiendo sus productos (paquetes turísticos) sin incurrir en costos adicionales. En el año 2019 hay un cambio, Hay una disminución significativa en el margen de utilidad bruta. Esto puede deberse a un aumento en los costos de producción, una disminución en los precios de venta, o una combinación de ambos.

En el año 2020 cruzando la pandemia existe una caída considerable en el margen sugiere desafíos significativos en la rentabilidad. Puede deberse a factores como costos de producción más altos, competencia intensa o una disminución en la demanda. En el año 2021

existe una mejora con respecto al año anterior, el margen de utilidad bruta todavía está por debajo del nivel de 2019. La empresa ha logrado recuperarse en cierta medida, pero es importante analizar si esta mejora es sostenible y qué medidas adicionales pueden tomarse.

Figura 16.

Indicadores de Rentabilidad de los años 2018 al 2021



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023). MUB representa el margen de utilidad bruta; MUO representa el margen de utilidad de operación; MUN representa el margen de utilidad neta.

En el año 2018 la rentabilidad sobre los activos nos presenta un 87.98% la cual nos indica que la Tacatravel generó ganancias significativas en relación con sus activos durante ese año. Esto sugiere una eficiente utilización de los recursos para generar beneficios. En el año 2019 tiene un 80.84% sigue siendo bastante alto y señala que la empresa mantiene una sólida rentabilidad en relación con sus activos.

La drástica disminución en 2020 al 31.02% indica una disminución significativa en la rentabilidad en comparación con los dos años anteriores. Esto podría deberse a diversos factores, como cambios en la industria, condiciones económicas adversas o decisiones estratégicas. En el año 2021 presenta de igual manera con una rentabilidad sobre los activos del 19.87% muy baja a comparación de años anteriores. Esto sugiere que la empresa puede estar enfrentando desafíos en términos de eficiencia operativa o rentabilidad.

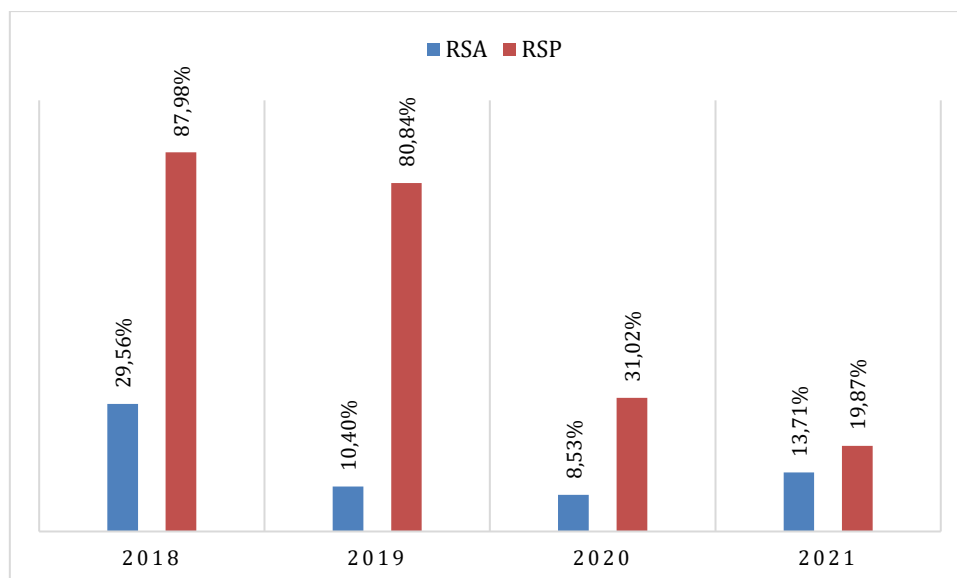
En el caso de la rentabilidad sobre el patrimonio Tacatravel presenta en la Figura 17 que en el año 2018 tiene un 29.56% indica se generó un rendimiento sobre su patrimonio neto en ese año. Esto sugiere una eficiente utilización del capital propio para generar ganancias. En el año 2019 se observa una disminución significativa al 10.40%. Esta reducción podría deberse a varios factores, como un aumento en los gastos, una disminución en los ingresos o cambios en la estructura del capital.

La disminución continúa en 2020, con un 8.53%. Este valor más bajo sugiere que la empresa enfrentó desafíos en la generación de beneficios en comparación con su base de capital.

Tacatravel en el año 2021 logra mejorar estos rubros alcanzando el 13.71%, esto podría indicar una recuperación en la eficiencia operativa, la implementación de estrategias para mejorar la rentabilidad o cambios en la estructura financiera.

Figura 17.

Indicadores de Rentabilidad de los años 2018 a 2021



Nota: Elaborado con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores, y Seguros (2023). RSA representa el rendimiento sobre los activos; RSP representa el rendimiento sobre patrimonio.

El análisis financiero desarrollado a Taca Travel demuestra que las habilidades gerenciales que la compañía ha puesto en valor para superar la crisis de la pandemia del año 2020.

Conclusiones

La actividad turística es un sector productivo importante del país, ya que es un generador de divisas entre las actividades no petroleras. En ese ámbito, los operadores turísticos como Tacatravel son un elemento esencial porque proveen servicios turísticos complementarios enfocados en acrecentar las experiencias memorables de los visitantes a los destinos turísticos en Ecuador. En este sentido, la sostenibilidad operativa y financiera de las operadoras turísticas está ligada a la funcionalidad, eficiencia y calidad del conjunto de actividades turísticas, como alojamiento, gastronomía, transporte nacional e internacional, entre otros.

En ese contexto, la planeación estratégica y financiera son relevantes para las operadoras turísticas, porque son herramientas que permiten establecer objetivos de distinta índole, pero que convergen en un propósito principal, que es alcanzar una rentabilidad que asegure la sostenibilidad y continuidad del negocio. En el caso de los servicios turísticos, uno de los aspectos relevantes son los requerimientos de planta y equipo necesarios para brindar los servicios, y por otra parte la carga de gastos operativos. Por tanto, la estructura de activos y de las fuentes de financiamiento demandan de una planeación que tome en cuenta las posibles alteraciones futuras que pongan en riesgo la operación.

De acuerdo con el análisis horizontal realizado en los gastos financieros muestra una variabilidad significativa en los últimos tres años. En 2019, los gastos financieros aumentaron drásticamente en un 382.8%, lo que puede indicar un aumento en el endeudamiento o en los costos financieros asociados. Sin embargo, en 2020, hubo una caída dramática del -96.80%, lo que sugiere una reducción significativa en los gastos financieros en comparación con el año anterior, posiblemente debido a una estrategia de reducción de costos o cambios en la estructura financiera de operadora turística Tacatravel. Finalmente, en 2021, los gastos financieros aumentaron en un 34.0%, lo que puede indicar una recuperación de la actividad financiera o un aumento en el costo del endeudamiento, estos cambios destacan la

importancia de monitorear de cerca los gastos financieros y adaptar estrategias según las condiciones del mercado y las necesidades de la empresa.

El análisis vertical de los gastos financieros muestra una disminución significativa en su proporción respecto a los ingresos en los últimos tres años. Este descenso progresivo indica una mejor gestión de las obligaciones financieras, lo que sugiere una mayor eficiencia en la administración de recursos y posiblemente una reducción en los costos de endeudamiento. Esta tendencia positiva podría indicar una mejora en la salud financiera de Tacatravel y una mayor capacidad para invertir en actividades productivas o de crecimiento.

En general, las actividades turísticas y conexas fueron fuertemente deterioradas por la pandemia del COVID-19. En términos de generación de divisas por turismo, estas se redujeron alrededor de 60% en el año 2020 respecto al año 2019. Esto se reflejó en los cambios observados en indicadores financieros del sector de operadores turísticos entre los mismos años, por ejemplo, el índice de endeudamiento patrimonial se incrementó 27%; en términos del rendimiento sobre los activos y rentabilidad financiera, las empresas con rendimientos negativos pasaron de 35% a 70% aproximadamente. En términos generales, esto se debió a la caída considerable de ingresos, y a las dificultades para reducir la carga operativa compuesta principalmente por gastos de personal de ventas y administrativos.

La operadora turística Tacatravel & Castillo, S. A., durante la crisis de la pandemia, logró superar de alguna manera problemas financieros como la liquidez, generando efectivo a través de sus activos fijos y apalancándose en mayor medida con proveedores en lugar de obligaciones financieras con el sistema bancario. Respecto a la carga operativa, no fue la excepción de muchas otras empresas que se vieron obligadas a reducir su gasto operativo debido a la insostenibilidad financiera por falta de demanda a sus servicios. Sin embargo, se espera que la empresa se recupere y tenga nuevas oportunidades para crecer.

Recomendaciones

Finalmente, algunas recomendaciones para Tacatravel & Castillo, S.A. podrían ser:

La diversificación de ingresos, es decir, explorar nuevas líneas de negocio o segmentos de mercado que puedan generar ingresos adicionales y reducir la dependencia del turismo tradicional.

Para el sector productivo las estrategias de marketing adaptativas son importantes ya que se desarrolla campañas de marketing flexibles que se ajusten a las cambiantes condiciones del mercado y promuevan los servicios de la empresa de manera efectiva cuando la demanda se recupere.

En la Optimización de costos operativos se debe continuar identificando áreas de eficiencia en la estructura de costos operativos, manteniendo un equilibrio entre la reducción de gastos y la calidad del servicio ofrecido.

Para superar también la Liquidez de la Operadora es importante tener en cuenta el fortalecimiento de relaciones con proveedores para mantener relaciones sólidas con los proveedores clave y explorar oportunidades para negociar términos favorables que ayuden a mantener la liquidez y reducir la dependencia de obligaciones financieras con el sistema bancario.

Adaptación a nuevas tendencias para estar atento a las tendencias emergentes en la industria turística, como el turismo sostenible o el turismo virtual, y evaluar cómo la empresa puede capitalizar estas tendencias para diversificar su oferta y atraer a nuevos clientes.

Referencias

American Psychological Association. (2020). Publication manual of the American Psychological Association (7th ed.). <https://bit.ly/3dNXg3f>.

Abad-Alvarado, P. (2019). El Cuadro de Mando Integral Aplicado a la Planificación Estratégica de la Banca Privada. *Revista Ciencia UNEMI*, 12(29), 20 - 35. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.29076/issn.2528-773vol12iss29.2019pp20-35p>

Aizaga, E. (2018). Propuesta de control de inventario para aumentar la rentabilidad en la empresa Lepulunchexpress S.A. Universidad de Guayaquil

Avila, B. (2021). El Covid 19 le ha costado a Ecuador USD 16382 millones. ECOVIS. Quito – Ecuador. p.2

Barba, L. (2019). Importancia de las finanzas para el sector empleador en la ciudad de Loja. Universidad Técnica Particular de Loja. p.61

Becerra-Astudillo, F., Vega-Ruiz, J., & Orellana-Ulloa, M., (2021). Impacto financiero del covid-19 en el turismo ecuatoriano: Estrategias empresariales para la reactivación. *593 digital Publisher CEIT*, 6(3), 201-220. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.566>

CEPAL. (2020). Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe de la enfermedad por coronavirus (COVID-19). Naciones Unidas. p.2

Chen, R., & Wong, K. (2004). The Determinants of Financial Health of Asian Insurance Companies. *Journal of Risk and Insurance*. doi.org/10.1111/j.0022-4367.2004.00099.x

Correa-Mejía, D. A., Reyes-Naranjo, D. C. y Montoya-Beltran, K. M. (2018). La información no financiera y el desempeño financiero empresarial. *Semestre Económico*, 21(46), 185-202. doi: <https://doi.org/10.22395/seec.v21n46a8>

Correa-Quezada, R., Izquierdo-Montoya, L., & García-Vélez, D. (2020). Informe de economía de Ecuador: Enero-Mayo. Impacto del COVID-19 en Ecuador. Centro de Estudios

Latinoamericanos (CESLA). Universidad Autónoma de Madrid-Universidad Rey Juan Carlos.
<https://doi.org/10.13140/RG.2.2.16355.37925>

Delgado, R. y Foradori, G. (2020). Para comprender el impacto disruptivo de la Covid 19, un análisis desde la crítica de la economía política. Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional.

ESCAFANDRA. (2020). Covid 19 Y Su Impacto En El Turismo. Obtenido de <https://www.escafandra.news/el-covid-19-y-suimpacto-en-la-actividad-turistica/>

Estupiñán, R. y Estupiñán, O. (2006) Análisis financiero y de gestión, 2da. ed. Ediciones ECOE, Bogotá.

Fernández, A. (2001). El Balanced Scorecard: ayudando a implantar la estrategia.

Fred, D. (2008). Conceptos de Administración Estratégica. México: Pearson Prentice Hall. Décimo primera edición.

García, V. (2016). Análisis Financiero. Un Enfoque Integral. Retrieved from ISBN 9786074388015: <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/40426>

Holguín, D. (2020). Diseño de un plan estratégico para la empresa ingeniería C&C Constructions cía. Ltda. de la ciudad de Esmeraldas. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Esmeraldas - Ecuador

Imaicela et al. (2019). Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. Obtenido de Revista Observatorio de La Economía Latinoamericana, 13: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/indicadores-financieros.pdf>

Kaplan, R., y Norton, D. (2007). Usar el balanced scorecard como un sistema de gestión

Lavalle, B. (2017). Analisis financiero. Obtenido de Editorial Digital UNID: <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/41183>

McKee, M., Stuckler, & D. (2020). If the world fails to protect the economy, COVID-19 will damage health not just now but also in the future. *Nature Medicine* , 640-642.

Mendoza, D., López, D. y Salas, E. (2016). Planificación estratégica de recursos humanos: Efectiva forma de identificar necesidades de personal. Rastreador. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5794127>

Ministerio de Turismo, Portal de servicios, establecimientos registrados, 2023. <http://servicios.turismo.gob.ec>

Morales, A. (2011, diciembre). Propuesta de un plan estratégico gerencial en la planificación educativa dirigida a los directores de la escuela básica. Rastreador. de <http://arje.bc.uc.edu.ve/arj09/art02.pdf>

Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. . Obtenido de *Revista Venezolana de Gerencia*, 606–628. : 137 http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009

Noboa, G. (2011). Análisis Financiero y su aplicación en el diagnóstico de la pequeña empresa. Caso Particular: Oxigenosa. Periodo 2007-2008. Universidad Técnica Particular de Loja. Loja – Ecuador

Orgaza, F., & Morales, S. (2016). El turismo como motor potencial para el desarrollo económico de zonas fronterizas en vías de desarrollo. Un estudio de caso. *El periodo sustentable*(31), 1-19. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/eps/n31/1870-9036-eps-31-00008.pdf>

Pazmiño, et. al. (2020). Planificación estratégica y su impacto ante la crisis del COVID
19

Perdomo, A. (1998). Análisis e Interpretación de Estados Financieros, Editorial ECAFSA, Tercera edición

Polo, C. (2014). Diseño del plan estratégico 2013-2016 para la constructora Rodríguez. (Tesis Posgrado). Universidad de las Fuerzas Armadas. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/handle/21000/8221>

Rovayo, G. (2010). Fundamentos de las Finanzas para Directivos (2da Edición ed.). Guayaquil, Ecuador: IDE Business School.

Sánchez, P. (2011). Análisis Financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Vialhmotos. Universidad Técnica de Ambato

Sanna, A. (2015). The Balanced Scorecard: Turn your data into a roadmap to success. (5. Minutes, Ed.) Lisiane Detaille.

Sierra, E. y Rico, C. (2004). Reflexiones sobre finanzas internacionales en un entorno globalizado. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 23. 75.

Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. (07 de 2019). Estudio sectorial: Panorama del Mercado de Seguro en Ecuador 2019. Investigación y Estudios, 1 - 80.

Vargas, M. (2021). El desempeño económico y la información financiera de las empresas del sector turístico de la provincia de Cotopaxi. Universidad Técnica de Ambato. Ambato – Ecuador.

Vite, V. (2017). Contabilidad general. Retrieved from Editorial Digital UNID: <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/41179>