



**Facultad de
Ciencias Sociales y Humanísticas**

PROYECTO DE TITULACIÓN

**“ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA REACTIVACIÓN
ECONÓMICA DE PYMES DEL SECTOR TURISMO DE NEGOCIOS
EN EL ECUADOR, POST COVID-19. UN CASO EMPRESARIAL”**

Previa la obtención del Título de:

MAGISTER EN FINANZAS

Presentado por:

Xavier Barrionuevo Burbano

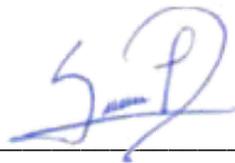
William Paguay Carchipulla

Guayaquil – Ecuador

2022

COMITÉ DE EVALUACIÓN

Prof. Juan Carlos Campuzano
Tutor del Proyecto



Prof. Mariela Méndez Prado
Evaluador 1

Prof. Katia Rodríguez Morales
Evaluador 2

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente al autor, y al patrimonio intelectual de la misma **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**”



Barrionuevo Burbano Xavier Agustín

Paguay Carchipulla William Stalin

RESUMEN

Las fuentes de financiamiento dentro de una organización son las que permiten la obtención de recursos para realizar la actividad comercial, cabe recalcar que la solicitud de estos va orientada en función de las necesidades de corto y largo plazo de la empresa con el fin de garantizar la optimización del uso de fondos. El objetivo general de la investigación fue analizar las fuentes de financiamiento de “la empresa” en el sector turismo de negocios, mediante la comparación de sus indicadores financieros con los de la industria para determinar sus necesidades financieras que permitan conocer las acciones a tomar para la reactivación económica. La metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo, investigación no experimental, alcance descriptivo y explicativo con el uso de la técnica de análisis documental. Esto con el fin de evaluar los estados financieros de la empresa y sector para determinar su situación actual, a través de indicadores financieros y la estructura de financiamiento por medio del modelo NOF-FM. Entre los resultados obtenidos se pudo comprobar que la gestión de la compañía es mejor que la media del mercado, lo cual se constata con el análisis previo al COVID-19, pero en sentido general todo el sector tuvo complicaciones en la pandemia de salud, lo que ocasionó la toma de altos niveles de deuda. El problema está en que con los fondos de corto plazo financiaban necesidades de largo plazo; por tanto, el tipo de financiamiento más adecuado para la reactivación económica es la deuda a largo plazo según el modelo NOF-FM por los problemas que tienen para solventar las necesidades de fondos en financiar el activo no corriente.

Palabras claves: Fuentes de financiamiento, necesidades operativas de fondos, fondo maniobra, ciclo de conversión del efectivo, liquidez, solvencia, rentabilidad

ABSTRACT

Organizations need resources, either short-term or long-term, to carry out their commercial activities. For this purpose, they can rely on different sources of financing, which are selected based on the proper determination of the company's needs for an optimal structure. The general objective of this research has been to analyze these sources of financing for a company as a case study in the business tourism sector, and compare them with industry indicators to identify how the needs for financing have matched the different sources, allowing to determine clear actions for economic reactivation in a post-pandemic scenario. The methodology relied on a quantitative approach embraced in a non-exploratory research with descriptive and explanatory scope, using secondary sources of information. Financial analysis has been made to the information available from the company and the industry by reviewing financial statements, using indicators based on the NFO-WC model to determine financing needs and capital structure. The results have shown that for this case study the company's management indicators outperform the market, comparing pre-pandemic periods up to the latest available: the sector showed that companies were highly leveraged, and financed long-term needs with short-term resources, and through the NFO-WC model it is determined that the best practice is to finance long-term assets with long-term debt.

Keywords: Sources of financing, operating fund needs, working capital, cash conversion cycle, liquidity, solvency, profitability

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 ANTECEDENTES	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	9
1.4 OBJETIVOS.....	10
1.4.1 Objetivo general	10
1.4.2 Objetivos específicos.....	10
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	12
2.1 PYMES.....	12
2.2 ANÁLISIS FINANCIERO.....	14
2.3 RAZONES FINANCIERAS	16
2.4 ESTRUCTURA Y NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO.....	20
2.5 ESTUDIOS REFERENCIALES	22
CAPITULO III	24
3.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
CAPÍTULO IV	27
4.1 SITUACIÓN ACTUAL	27
4.2 ANÁLISIS COMPARTIVO DE RATIOS FINANCIEROS	29
4.2.1 Análisis del sector Pymes turismo de Negocios.....	29
4.2.2 Análisis de la empresa	33

4.2.3 Evolución de ratios financieros	40
4.3 EVOLUCIÓN DE LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO	41
4.4 ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA	43
4.5 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	45
CAPÍTULO V.....	46
CONCLUSIONES.....	46
RECOMENDACIONES	48
Referencias	49
Anexos	56
Anexo 1. Comportamiento de ingresos, costos, gastos y utilidad de la empresa	56
Anexo 2. Comportamiento de activos, pasivos y patrimonio de la empresa.....	56
Anexo 3. Endeudamiento patrimonial del sector turismo de negocios	57
Anexo 4. Apalancamiento del sector turismo de negocios.....	57
Anexo 5. Margen operacional del sector turismo de negocios.....	58
Anexo 6. Rentabilidad operativa del activo del sector	59
Anexo 7. Rentabilidad operacional del patrimonio del sector turismo de negocios	59
Anexo 8. Ciclo de conversión del efectivo del sector turismo de negocios	60
Anexo 9. Evolución del ciclo de conversión del efectivo entre sector y la empresa.....	60
Anexo 10. Evolución de necesidades operativas de fondos entre industria y la empresa	61
Anexo 11. Evolución de fondo maniobra entre industria y la empresa.....	62
Anexo 12. Evolución de financiamiento a corto y largo plazo entre la industria y la empresa	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Estado de resultado de la empresa del 2016 al 2020</i>	7
Tabla 2 <i>Balance general de la empresa del 2016 al 2020</i>	8
Tabla 3 <i>Operacionalización de las variables</i>	27
Tabla 4 <i>Estrategia de financiamiento a aplicar para la reactivación económica del sector</i>	43
Tabla 5 <i>Estrategia de financiamiento a aplicar para la reactivación económica de la empresa</i>	44

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Evaluación de la utilidad de la empresa</i>	29
Figura 2 <i>Liquidez corriente del sector turismo de negocios</i>	30
Figura 3 <i>Endeudamiento del activo del sector turismo de negocios</i>	31
Figura 4 <i>Ratios de liquidez, endeudamiento del activo, endeudamiento patrimonial y apalancamiento</i>	35
Figura 5 <i>Ratios de margen operacional, rentabilidad operacional del activo, del patrimonio y ciclo del efectivo</i>	38
Figura 6 <i>Evolución de salud financiera entre la industria y la empresa</i>	40

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 ANTECEDENTES

Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en América Latina están en una situación muy complicada después de la pandemia de coronavirus (COVID-19), ya que la mayoría de estas no tienen reservas para hacer frente a una situación de crisis y están en riesgo de quebrar, provocado por las condiciones inadecuadas del desarrollo económico de la región (Zurita & Dini, 2021). Esta situación actual sumado a que gran parte de las empresas no tienen condiciones financieras para hacer frente a sus obligaciones del giro de negocio y restricciones de aforo para prestar servicios ponen en peligro el aumento del desempleo por el cierre de las organizaciones. Para analizar los efectos causados por la pandemia, las autoridades deben tomar medidas urgentes con el fin de ayudar a las Pymes en América Latina, como por ejemplo: la reducción de impuestos, el acceso al financiamiento y la creación de empleo; también es necesario mejorar la infraestructura para apoyar a las empresas a corto plazo.

En el ámbito del país, según el reporte de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa (CAME), el sector de las Pymes en Ecuador se encuentra en una situación de emergencia luego de la pandemia de coronavirus (COVID-19), por lo que es fundamental la aplicación de las medidas anteriormente descritas, más aún cuando estas representan una ponderación considerable del total de negocios del país y generan el 60% del empleo (Rodríguez & Avilés, 2020). Sin embargo, el impacto de la pandemia en estas empresas es aún incierto, pero se agudiza por la caída en la demanda, la escasez de personal y el impacto en el flujo de caja, complementándose por la inexistencia de planes de contingencia para afrontar situaciones de esta naturaleza por parte de los negocios mencionados. Por esa razón, las autoridades están trabajando en medidas para apoyar al sector de las Pymes, tales como préstamos a tasas subsidiadas, exenciones en impuestos y la apertura de mercados para las exportaciones, medidas que todavía no están operativas.

Las Pymes en Ecuador pasan por una situación de preocupación en el sector turismo post COVID-19, ya que muchas de ellas dependen del giro de negocio para su subsistencia y están preocupadas por el futuro, provocando incertidumbre sobre cómo afectará la pandemia al turismo en el país. Por otro lado, las medidas de seguridad que se toman para evitar la propagación del virus afectan al flujo de turistas de manera importante; es por ello por lo que, las autoridades buscan la promoción del turismo interno para compensar el descenso en el número de visitas extranjeras. Sin embargo, las Pymes describen que sienten incertidumbre sobre estas medidas, indicando que tienen inseguridad acerca de la eficacia, eficiencia y suficiencia para compensar la pérdida de ingresos (Rodríguez & Avilés, 2020). En general, las Pymes en Ecuador están preocupadas por el futuro en el sector turismo después de pasar la tormenta ocasionada por la pandemia de salud.

El sector turismo de negocios en Ecuador perteneciente a las Pymes requieren financiamiento para poder retomar las funciones tras el COVID-19, ya que las mismas están pasando por un problema crítico para el desarrollo de sus operaciones de manera adecuada. Por ese motivo, el acceso al financiamiento es fundamental para la recuperación y crecimiento de la actividad económica, debido a que aproximadamente el 60% de las empresas de la industria requerirán no solo de préstamos, sino de condiciones favorables en las líneas de crédito (Useche et al., 2021).

Las PYMES son responsables de cumplir con ciertas obligaciones y deberes con el Estado entre las que están el registro en el Servicio de Rentas Internas (SRI) para el pago de impuestos, estar registrado en el catastro turístico para que sean legible de las actualizaciones realizadas a los establecimientos legalmente constituidos para el cumplimiento de la legislación vigente y el respeto de los derechos de sus trabajadores. También deben mantener una buena relación con sus clientes, proveedores, consumir las normas establecidas por el Ministerio de Turismo, promover el turismo sustentable, cooperar en las campañas promocionales realizadas por el país, así como fomentar el desarrollo de la sociedad para contribuir al desarrollo del sector (Morán et al., 2019). El no cumplimiento de estos

parámetros forma una barrera de entrada para el gobierno al no contemplar a estas empresas en las acciones orientadas para la reactivación económica.

Desde el punto de vista de las fuentes de financiamiento para las PYMES en el sector de turismo de negocios después del COVID-19 incluyen que el gobierno otorgue asistencia financiera con condiciones favorables, los bancos y otras instituciones concedan préstamos a pesar de los riesgos asociados; por lo que resulta fundamental la colaboración de la banca pública. Del lado de los inversores privados pueden aportar financiación a través de compra de papeles comerciales emitidos en la bolsa de valores, teniendo como garante solidario el Estado, *crowdfunding* para que el alcance sea global, establecimiento de un fondo administrado por un fideicomiso, cuya labor principal sea el financiamiento de las Pymes y programas de asistencia económica y técnica para ayudar a sobrellevar la situación actual causada por la pandemia de salud (Quevedo et al., 2020).

Con los datos descritos es importante realizar una revisión literaria a nivel empresarial, en donde se cuente con una estructura que defina cuáles son las características principales de las Pymes y de qué manera contribuyen al desarrollo económico. Esto con el fin de determinar si la realidad ecuatoriana de aquellas que son objeto de estudio obedece a la teoría; para esto, se ha juzgado pertinente contar con el manual de la micro, pequeña y mediana empresa elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (Zurita & Dini, 2021).

Además de lo descrito, se debe continuar con una revisión respecto a las herramientas disponibles para analizar la situación financiera de una compañía, y diagnosticar las posibles causas y consecuencias de su posición. Las finanzas de corto plazo, se califican como finanzas operativas, a diferencia de las de largo plazo, a las cuales denomina estructurales, proveyendo las primeras una explicación profunda de los indicadores de liquidez, gestión, endeudamiento y rentabilidad necesarios para monitorear la operación de la empresa, así como diferentes alternativas de estructurar las fuentes de financiamiento (Granda, 2020). En cuanto a las segundas, respecto al manejo del circulante, la relación entre capital de trabajo y fondo de maniobra se constituye como una herramienta importante para complementar el

análisis (Marcillo et al., 2021). Esto con el fin de determinar las necesidades de fondos por medio del flujo de caja, y las alternativas de financiación habituales para Pymes (Riera et al., 2020).

Por último, es importante aterrizar lo mencionado hacia un marco conceptual respecto del sector en revisión, por lo cual se procede a establecer de qué manera se desenvuelven las Pymes en el ámbito del turismo en general; particularmente dentro de las características de lo que se define de negocios turísticos (Sarduy & Intriago, 2018).

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las Pymes del sector turismo de negocios en Ecuador enfrentan una serie de dificultades para obtener financiamiento, dado principalmente por la falta de formalidad de sus registros, lo cual limita su capacidad de crecer y competir en el mercado. Entre las principales fuentes de recursos de las Pymes se encuentran los bancos, las agencias de financiamiento, las compañías de seguros y las empresas de capital privado (Grupo Faro, 2020). Sin embargo, muchas no cuentan con acceso a estas fuentes de fondos, lo cual reduce su capacidad para invertir en el negocio, expandirse y generar empleo.

La problemática que enfrenta el sector turismo en el Ecuador, post COVID-19, son la reducción en el número de turistas, la disminución en la entrada de divisas y el aumento en el costo de la vida (Grupo Faro, 2020). Esto ha sido causa por el cierre de muchos aeropuertos en el mundo, lo cual se ha ido recuperando de forma paulatina. A estos afectos cabe recalcar que la disminución de entradas de divisa resulta en menos liquidez en el sistema, sumado al aumento de los bienes y servicios ocasionado por la apreciación del precio de los alimentos y energía que encarece todo a su paso.

El sector de turismo en el Ecuador enfrenta actualmente diversos retos y secuelas asociados a la pandemia de COVID-19. Sumado a estos desafíos, se añade que los turistas que llegan al país rebajan el gasto, lo que da como resultado que al reducirse la demanda se necesite disminución en el número de personas empleadas en la industria. La problemática enfrentada por el sector post COVID-19 está asociada a los posibles brotes de la enfermedad

impactando negativamente en la demanda de turistas, que según cifras de la Cámara de Turismo de Quito (CTQ), el número de visitas en el Ecuador en el mes de febrero de 2021 decreció en un 50% en relación con el mismo mes del año anterior (Empresa Pública Metropolitana & Quito Turismo, 2021). Además, se espera que la situación continúe deteriorándose en los próximos meses, generando decrecimiento en los ingresos por turismo, lo cual afecta en su conjunto a la economía del país.

En líneas generales la pandemia COVID-19 ha producido una afectación económica importante a las Pymes de diversos sectores, teniendo estas que incurrir forzosamente en medidas de austeridad como reducciones de nómina, posposición de proyectos de inversión y retrasos en los pagos de sus obligaciones producto de las caídas en ventas por el confinamiento obligatorio (Llugsha, 2021).

Dentro de los principales sectores afectados se encuentra el del turismo, el cual generaba alrededor de 600 mil empleos previos a la pandemia, pero que con la misma ha enfrentado pérdidas de \$1.6 millones diarios. El sub-segmento de turismo de negocios presenta afectaciones en igual magnitud, debido a que las empresas dedicadas a esta actividad no han podido generar ingresos. Se estima que más del 70% de las actividades de turismo de negocios se verán reducidas al cierre del año, lo cual complementará en pérdidas esperadas totales de aproximadamente \$400 millones de dólares para el turismo en general en el país (World Tourism Organization, 2020).

Con los datos abordados de la situación actual de las Pymes del sector turismo de negocios es fundamental aplicar acciones conjuntas para la reactivación económica, ya que estas son importantes en el crecimiento de la nación, por lo que es necesario que las autoridades competentes implanten medidas que permitan su resurgimiento. En el caso del sector objeto de estudio, las Pymes son esenciales en el desarrollo de este, donde la información disponible establece que el 97% de las empresas turísticas del Ecuador son Pymes (Grupo Faro, 2020); por esta razón, es necesario la toma de decisiones orientadas a la reactivación de las empresas, de modo que puedan contribuir al crecimiento económico del país.

Entre las medidas aplicables para el mejoramiento de las actividades de la industria están el fomento del turismo interno, mediante campañas de mercadotecnia que promuevan los atractivos turísticos del país, apoyar las inversiones en turismo mediante la aplicación de la simplificación de trámites burocráticos, eliminación de impuestos y creación de incentivos fiscales. Desde el punto de vista del turismo rural se puede fortalecer la promoción de las actividades económicas relacionadas a las zonas rurales. Estas acciones se complementan con eventos con la finalidad de fomentar el turismo y promoción del Ecuador como destino ideal para la realización de eventos corporativos, sociales y religiosos (Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 2020).

Desde el punto de vista de la infraestructura turística, la construcción de nuevos hoteles, la remodelación de aeropuertos y el mejoramiento de las vías de acceso a los destinos, promoviendo el turismo responsable a través de normas y estándares que regulen el comportamiento de los turistas en el país. Otro factor para ejecutar sería la creación de una agencia dedicada de forma exclusiva a la promoción turística a nivel internacional, pero para ello sería fundamental reformar el Código de Turismo dejando parámetros claves de como promover y cuidar los destinos y actividades turísticas sin perjudicar el medioambiente; es decir, toda la regulación pertinente para alcanzar el desarrollo sostenible del sector (Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 2020).

Con todos los argumentos presentados durante la problemática que tienen los Pymes del sector turístico es fundamental que las autoridades competentes implanten medidas que permitan la reactivación de las empresas del sector en el Ecuador. De esta forma, las organizaciones podrían contribuir al crecimiento económico del país. La situación revela la importancia de determinar estrategias adecuadas de financiamiento para los negocios que operan en dicho sector, con el fin de poder renovarse económicamente y dejar atrás la ralentización, la cual se consigue con el adecuado equilibrio entre la liquidez y la estructura de capital.

La empresa objeto de estudio realiza actividades según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIUU) N82 la cual hace referencia a actividades administrativas y

de apoyo de oficina y otras actividades de apoyo de empresas con operación principal N8230.00 Organización, promoción y/o gestión de eventos como exposiciones comerciales o empresariales, convenciones, conferencias y reuniones, estén incluidas o no la gestión de esas instalaciones y la dotación de personal necesario para su funcionamiento con capital autorizado de \$500,000 (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2022).

Dentro de la situación financiera de la empresa objeto de estudio tiene unos ingresos promedios del año 2016 al 2020 de \$4,980,060.0, costos y gastos de \$4,951,617.6 y utilidad de \$28,442.4, lo cual es igual a un margen de ganancia operativa del 0.6%. Eliminando los acontecimientos causados por la pandemia de salud en el 2020, se llega a una media de \$5,629,869.2 de ingresos, \$5,442,464.8 de costos y gastos y \$187,404.4 de utilidad con rentabilidad de 3.3%. Los años de mejor rentabilidad operativa con relación a los ingresos a pesar de haberse reducido fueron los años 2018 y 2019 con 4.2% y 9.1% respectivamente (Ver anexo 1).

Tabla 1
Estado de resultado de la empresa del 2016 al 2020

	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos	5.797.327,5	6.224.479,3	5.370.729,3	5.126.940,8	2.380.822,9
Costos	2.369.279,1	2.697.416,6	1.587.679,3	1.049.417,5	402.224,7
Gastos	3.378.676,2	3.518.087,1	3.556.893,4	3.612.410,2	2.586.003,8
Costos y gastos	5.747.955,2	6.215.503,7	5.144.572,7	4.661.827,7	2.988.228,6
Utilidad	49.372,3	8.975,6	226.156,6	465.113,1	-607.405,6

Fuente. Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

En cuanto al balance de situación financiera de la empresa se destaca que al 2019 la organización estuvo concentrada en la reducción de la deuda teniendo disminución en el activo corriente y no corriente de 21.5% y 26.6% respectivamente, dato que fue inferior a los alcanzados por los pasivos corrientes y no corrientes del 22.3% y 61.2%, dando como

resultado el aumento del valor para los accionistas representado en un incremento del patrimonio neto del 26.8%.

Con la aparición de la pandemia de salud COVID-19 la empresa se vio en la necesidad de acudir a deuda a corto y largo plazo con un aumento en relación con el 2019 del 4.7% y 212.1% respectivamente, ocasionando una minusvalía del patrimonio del 39.8%, lo cual se agudizó con la caída de las ventas y la utilidad operativa en un 53.6% y 230.6%. Estos datos indican que la situación financiera de la organización desmejoró notablemente.

Estas reducciones fueron dadas principalmente por el decrecimiento de los ingresos, y utilidad dados por el confinamiento de movilidad para evitar mayor avance de la enfermedad, dando como resultado disminución del indicador de liquidez, rentabilidad operacional y patrimonial y por otra parte el aumento de los niveles de apalancamiento asociados a la deuda con la finalidad de evitar la quiebra de la empresa (Ver anexo 2).

Tabla 2
Balance general de la empresa del 2016 al 2020

	2016	2017	2018	2019	2020
Activos					
Activo corriente	1.107.860,1	1.067.844,4	1.075.334,7	869.401,9	804.044,9
Activo no corriente	3.710.676,5	3.162.466,3	2.872.763,6	2.723.875,7	3.744.803,9
Total activos	4.818.536,7	4.230.310,7	3.948.098,3	3.593.277,6	4.548.848,8
Pasivos					
Pasivo corriente	2.049.348,8	1.710.576,4	1.719.114,4	1.591.902,7	1.666.967,1
Pasivo no corriente	1.715.861,9	1.587.028,9	1.195.986,8	665.549,5	2.077.444,7
Total pasivos	3.765.210,7	3.297.605,3	2.915.101,2	2.257.452,2	3.744.411,8
Patrimonio	1.053.325,9	932.705,4	1.032.997,1	1.335.825,4	804.437,0
Total pasivo más patrimonio	4.818.536,7	4.230.310,7	3.948.098,3	3.593.277,6	4.548.848,8

Fuente. Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Con los antecedentes presentados de pasar de una mejora notable al corte del 2019 a una situación perjudicial al 2020 de la empresa, se presenta la investigación que busca el

análisis de la situación actual por medio de indicadores de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad y necesidades operativas de fondos y compararlos con la media del mercado, con la finalidad de establecer las estrategias adecuadas de financiamiento para mejorar la situación financiera que permita la reactivación económica de la organización objeto de estudio.

1.3 JUSTIFICACIÓN

La reactivación económica de las Pymes del sector turismo de negocios en el Ecuador, post COVID-19, requiere de estrategias de financiamiento que promuevan la inversión las cuales deben de incluir créditos blandos a tasas de interés preferenciales para negocios que demuestren capacidad de pago, apoyo en la creación de fondos rotatorios que promuevan la financiación de las Pymes del turismo de negocios. A su vez, la desgravación fiscal de inversiones en la industria anteriormente mencionada, programas de préstamos especializados en el sector, apoyo a establecimientos a través de fondos de garantía para la inyección de capital a las actividades turísticas y, programas de capacitación y asistencia técnica que puedan sobrellevar de manera adecuada el proceso (Padilla et al., 2021).

Basándose en la información descrita es fundamental realizar un análisis financiero de los indicadores de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad de la empresa; y compararlo con la media del mercado para establecer la situación actual y así proponer las estrategias de financiamiento adecuadas de acuerdo con las necesidades de la organización que garantice su sostenibilidad y crecimiento en el tiempo.

Entre las limitaciones que tienen las Pymes del sector turismo de negocios en Ecuador es que no cuentan con una fuente de financiamiento estable, lo cual limita su crecimiento. Además, el acceso al crédito de empresas formales es difícil debido a la falta de información y a la burocracia de las instituciones, que se complementa con la carencia de datos públicos de ciertos negocios, así como la transparencia de información con respecto a las formas de financiamiento del sector objeto de estudio.

Entre los resultados esperados en la realización del trabajo de investigación están la identificación de las principales fuentes de financiamiento para el sector turismo de negocios en Ecuador, lo cual se obtiene por medio del análisis de indicadores financieros para establecer su estructura de capital en el tiempo, con la finalidad de evaluar el impacto de la falta de crédito en el desarrollo de la empresa.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general

Analizar las fuentes de financiamiento de la empresa en el sector turismo de negocios, mediante la comparación de sus indicadores financieros con los de la industria para determinar sus necesidades de fondos que permitan conocer las acciones a tomar orientadas a la reactivación económica.

1.4.2 Objetivos específicos

- Identificar la salud financiera de la empresa y compararla con el sector de Pymes de turismo de negocios, por medio de la evaluación de sus indicadores financieros de liquidez, solvencia, rentabilidad y ciclo de conversión del efectivo para establecer la situación actual.
- Determinar la estructura y evolución de las necesidades de financiamiento de la empresa entre los periodos revisados, para medir el impacto de la pandemia COVID-19 sobre las mismas.
- Establecer el tipo de financiamiento que necesitan las Pymes del sector de turismo de negocios para alcanzar la reactivación económica.

Para abordar el problema planteado en este trabajo, es necesario determinar de qué manera la empresa y los demás participantes dentro de la industria desarrollan sus actividades de turismo de negocios; por tanto, resulta fundamental establecer la situación financiera de la empresa objeto de estudio y compararla con el desenvolvimiento de la media del mercado aplicando indicadores financieros que incluyan características de liquidez, gestión,

endeudamiento y rentabilidad que son claves para determinar la evolución en el tiempo de la organización.

Para la determinación de la situación actual y compararla con la media de la industria es importante resaltar que se debe de usar indicadores de liquidez con el fin de constatar la capacidad de la empresa de cubrir sus obligaciones a corto plazo, a nivel de gestión establecer como está siendo el ciclo de conversión del efectivo a través del uso de los días de cobro, de inventario y de pago, complementándose con las necesidades operativas y fondo maniobra. En el ámbito de endeudamiento es importante resaltar indicadores de solvencia para constatar el horizonte de la deuda en función de los activos, patrimonio y ganancias, finalmente, definir si la estructura de financiamiento está aportando valor al accionista por medio de la determinación de los indicadores de rentabilidad.

Se finaliza el trabajo con el análisis de las necesidades de financiación y la proyección de las cuentas económicas por medio del flujo de caja que es obtenida de la evolución de esta en el tiempo, para posteriormente determinar las posibles estrategias de financiamiento según las particularidades halladas en el análisis realizado de la información obtenida de la página institucional de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en los apartados de información de la empresa y estados financieros por rama.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 PYMES

Las organizaciones se clasifican en función del tamaño que tienen, y según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), hay cuatro tipos de empresas. Estas son microempresas que tienen menos de 10 trabajadores con ventas inferiores a \$300,000, pequeña empresa entre 10 y 49 trabajadores con ingresos entre \$300,001 a \$1,000,000, medianas de 50 a 199 colaboradores con ventas entre \$1,000.001 a \$5,000,000 y grandes empresas con más de 199 trabajadores con ingresos iguales o superiores a \$5,000,001. A partir de la clasificación descrita cabe recalcar que las Pymes son aquellas ubicadas en los intervalos de pequeño y mediano tamaño (INEC, 2021).

Las Pymes son empresas de menor tamaño, generalmente con una estructura organizativa sencilla y pocos empleados. Su actividad económica se centra en la producción o en la prestación de servicios y al ser negocios de menor tamaño se desenvuelven en mercados competitivos. Las Pymes generan el 70% del empleo y el 60% de la actividad económica (Granda & Muñiz, 2019). Esto evidencia la importancia de este segmento empresarial.

Otras de las características que contienen las Pymes activas en el país está en no encontrarse en proceso de liquidación o quiebra, ni ser propiedad de una entidad gubernamental; es decir, estar inscritas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) del Ecuador. Entre los derechos que tienen este tipo de organizaciones están acceso a financiamiento a tasas preferenciales, exención de Impuesto a la Renta por ganancias provenientes de la exportación de bienes y servicios, prioridad en la asignación de terrenos para la instalación de industrias, acceso a programas de capacitación y asistencia técnica, entre otros beneficios que son otorgados de acuerdo con la política estatal (Granda & Muñiz, 2019).

La importancia que tienen este tipo de empresas está asociada a ser consideradas como fuente de empleo, generadoras de exportaciones, son más innovadoras y por sus

características puntuales son una fuente de crecimiento económico, ya que al estar en constante evolución mejoran los productos y servicios ofrecidos al mercado. Es por ello la relevancia de estas por la capacidad de generación de riqueza; sin embargo, enfrentan constantemente diversos desafíos, como la escasa financiación, la falta de competitividad y la ineficiencia en la gestión. Por tanto, al ser calificadas como fundamentales para el desarrollo del país reciben constante apoyo del gobierno a través de programas y políticas que les permitan crecer y competir de manera adecuada (CEPAL, 2022).

Por otro lado, las Pymes al ser fuente de innovación y competitividad generan más de la mitad de las patentes registradas en diversos países; por esta razón, es importante que estas empresas cuenten con el apoyo necesario para seguir creciendo. Entre las principales barreras que enfrentan las Pymes está la falta de acceso a financiamiento adecuado, la escasa capacitación y el bajo nivel de digitalización (Silva et al., 2018). Por esta razón, es importante que el gobierno ponga en marcha políticas públicas que apoyen el crecimiento de estas.

En Ecuador las Pymes se clasifican en tres grupos: las tradicionales que se dedican a la producción de bienes o servicios, generalmente de carácter artesanal o industrial; modernas orientadas a la prestación de servicios, a la comercialización de productos o a la procreación de conocimiento y las de nueva generación que son empresas que se dedican a la prestación de servicios, a la comercialización de productos o a la incubación de conocimiento y que usan las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Las diferencias de las formas de trabajar de estas tres agrupaciones están que las tradicionales utilizan tecnología antigua; es decir, no se benefician de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y dentro de su administración no cuentan con un plan de negocios ni estrategias de mercadotecnia, ventas, producción, financiamiento, recursos humanos, calidad y responsabilidad social. Las modernas cuentan con todo aquello que les falta a las anteriores y las de nueva tecnología aparte de contar con una planificación adecuada de las modernas hacen uso de las tecnologías actuales de la información y comunicación para incrementar la productividad y reducir los costos, lo que da como resultado que obtengan mejores beneficios (Vásquez et al., 2020).

Desde el punto de vista del sector de turismo, las Pymes de negocios se dedican a la prestación de servicios para empresas entre los que están organización de viajes de negocios, alojamiento, restauración y transporte especializado en este tipo de clientes, capacitaciones, alianzas comerciales, entre otras actividades que tienen como giro empresarial. Por esa razón, este tipo de organizaciones se encuentran en constante crecimiento, debido a la gran demanda de servicios especializados en este tipo de clientes, lo que da como resultado la obtención de buenos indicadores financieros que se reflejan en rentabilidad. En el entorno actual las Pymes del sector anteriormente mencionado están en una situación desfavorable, debido principalmente por encontrarse en un mercado de competencia alta y no contar con el apoyo necesario para poder rivalizar en igualdad de condiciones. Esta situación adversa está asociada a los desafíos que deben afrontar entre los cuales están la falta de infraestructura, la escasa competitividad y el bajo nivel de servicio a lo que se suma el impacto de la pandemia de salud que provocó la reducción de las ventas y beneficios (Beltrán et al., 2019).

2.2 ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero es una herramienta que permite evaluar la situación económica de una empresa a través de la medición de su liquidez, solvencia y rentabilidad; además, esta evaluación también aporta a la determinación del valor de una empresa a través del uso de un conjunto de modelos basados en el estudio de los estados financieros. El análisis financiero se divide en dos grandes bloques: la evaluación de la situación y la verificación de la rentabilidad, donde la primera faculta conocer la capacidad de la organización para cumplir con sus obligaciones económicas a corto plazo apoyándose de indicadores, tales como el endeudamiento, liquidez y actividad (Carchi et al., 2020).

Desde otro punto de vista, el análisis financiero permite establecer la capacidad que tiene una empresa en generar beneficios a largo plazo; para determinar aquello se apoya de indicadores de rentabilidad sobre el activo, los ingresos y el patrimonio. Es decir, el objetivo que persigue el análisis financiero es la evaluación la situación de un negocio, determinar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas en el tiempo, diagnosticar la predictibilidad de la organización en generar ganancias, lo que da como

resultado la valoración de la empresa sea esta cotizada o no en bolsa de valores (Ochoa et al., 2018).

Además, el análisis financiero se nutre de la información disponible en los estados financieros de los cuales toma datos para evaluar e interpretar los antecedentes de una empresa, este análisis permite determinar la situación económica y los resultados de operación, así como la capacidad de esta para generar flujos de caja futuros. El análisis tiene la característica de identificación las fortalezas y debilidades del negocio, también determina las oportunidades y amenazas que enfrenta. Teniendo todos estos puntos de la organización se puede identificar los aspectos críticos para establecer acciones correctivas con la finalidad de mejorar su situación financiera (Uzcátegui et al., 2018). Es decir, este tipo de revisión de los datos empresariales son una herramienta útil para la toma de decisiones, ya que posibilita la evaluación de la viabilidad de proyectos de inversión, determinar el valor de una empresa y analizar el impacto de las decisiones financieras sobre los resultados de operación.

El objetivo de la revisión de los estados financieros es la explicación de los principales componentes que lo estructuran, con la finalidad de demostrar el comportamiento que pudiera tener los mismos en el tiempo o lo que han ocasionado en las cifras históricas. Es decir, el análisis financiero tiene como particularidad la determinación de la situación actual del negocio, a través de la evaluación de los resultados de operación que permita describir los niveles de liquidez, solvencia y rentabilidad que obtiene la organización en el giro de labores. Entre las clases de estudios financieros están el fundamental que evalúa la empresa a partir del estado de resultados, balance general y estado de cambios en el patrimonio neto en comparación con la variación económica del mercado en el cual se desenvuelve. El técnico supone el valor empresarial en función de patrones de precios que pronostican conductas futuras (Puerta et al., 2018).

Desde el punto de vista de análisis de los estados financieros existe el horizontal y vertical donde el primero evalúa una serie de datos en el que se comparan mediciones de una variable en distintos momentos con la finalidad de determinar el posible comportamiento. Esta técnica se utiliza para identificar patrones en el movimiento de la variable analizada, lo

que permite evaluar el impacto de cambios en la misma sobre el resultado financiero de la empresa. Para el desarrollo de este modelo se basa en el uso de datos históricos de la variable financiera que se está analizando para tomar decisiones adecuadas y así ejecutar proyecciones satisfactorias en función de la variabilidad que pudiera ocurrir en los costos, gastos e impuestos en un tiempo determinado (Riera et al., 2020).

El análisis horizontal tiene como característica la comparación de los niveles de endeudamiento, activos y pasivos de una empresa en distintos periodos de tiempo con la finalidad de determinar la solvencia y tendencia positiva o negativa y el apalancamiento. Es decir, esta información resultante aporta valor a la toma de decisiones ya que un incremento de los niveles de deuda es síntoma de que no son suficientes los recursos propios disponibles o que la rentabilidad obtenida por los activos es superior a la tasa de financiamiento (Puerta et al., 2018). Esto aporta valor al accionista, concluyendo que el análisis busca incrementar el desempeño financiero de la organización a través de predicción de la situación futura.

Por otro lado, el análisis vertical estudia las relaciones existentes entre las diversas partes de un estado financiero, con la finalidad de identificar las fortalezas y debilidades de cada una de las divisiones de una empresa, así como las posibles oportunidades y amenazas de estas. La importancia de este tipo de modelos radica en la identificación de las variaciones de los componentes de los estados financieros a través del tiempo, lo que permite evaluar la salud económica de la organización y determinar si está mejorando, empeorando o manteniéndose estable. Una de las alternativas usadas en la verificación del comportamiento económico es la revisión de series históricas y para empresas que carecen de esto, la evaluación del desempeño financiero de las compañías del sector colocándolo como punto de referencia con los resultados obtenidos por el mismo (Morelo & Torres, 2021).

2.3 RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras son una herramienta de análisis que permite evaluar la situación de una empresa, el cual es resultado de la revisión de los estados financieros con la finalidad de establecer los niveles de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad que está

obteniendo la compañía (Carchi et al., 2020). La importancia de estas razones radica en la capacidad de análisis para determinar la posición financiera, lo que aporta valor a la obtención de la capacidad del negocio para pagar obligaciones a corto, mediano y largo plazo, así como también la predictibilidad de generar beneficios.

Entre los principales factores que miden las razones financieras están las de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, mismos que identifican ciertas cuestiones financieras a través de indicadores técnicos, donde el primero valora la capacidad de devolución de las deudas con maduración menores a un año, la segunda el grado de endeudamiento de los activos, pasivos y la concentración de la deuda. tercero el nivel de actividad que tiene el negocio en su conjunto (Marcillo et al., 2021). Es decir, la capacidad de convertir la inversión en efectivo por medio de la rotación de cartera, proveedores e inventarios y cuarto la rentabilidad que se pone en comparación del margen de beneficio obtenido en función de partidas de ingreso, activo y patrimonio.

La liquidez se mide a través de dos indicadores: el índice de liquidez corriente y el índice de liquidez general. El primero mide la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo en el momento presente, mientras que el índice de liquidez general mide la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo en el futuro. Ambos indicadores se calculan dividiendo el total de activos líquidos de la empresa por el total de pasivos a corto plazo. Los activos líquidos incluyen el efectivo, los valores a recibir y los activos líquidos a disposición inmediata, mientras que los pasivos a corto plazo incluyen las deudas a corto plazo y otros pasivos a pagar en el futuro a menos de un año. Por lo tanto, un índice de liquidez superior a 1 significa que la empresa tiene más activos líquidos que pasivos a corto plazo, mientras que un índice de liquidez inferior a 1 significa que la empresa tiene más pasivos a corto plazo que activos líquidos (Párraga et al., 2021). Basándose en la información descrita se presenta a continuación las fórmulas para su determinación.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} \quad (1)$$

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}} \quad (2)$$

El indicador de solvencia es una medida que revela la capacidad de la empresa para afrontar sus pasivos financieros. La solvencia se calcula dividiendo el total de los pasivos a largo plazo por el total de patrimonio neto, lo cual significa que si el resultado es menor que 1, la empresa tiene una buena solvencia y es capaz de afrontar sus pasivos; por otro lado, si el resultado es mayor a 1 tiene una mala solvencia y es incapaz de afrontar sus compromisos en un periodo de tiempo determinado. Esta razón financiera se utiliza para evaluar la situación económica de la organización y tomar decisiones sobre inversiones, también se utiliza con el fin de determinar el riesgo financiero; cabe recalcar que, si la compañía tiene una buena estabilidad de solvencia es probable que sea capaz de cumplir con sus compromisos de forma adecuada, es por ello fundamental la evaluación del índice constantemente para tomar medidas concretas (Ochoa et al., 2018).

En líneas generales el endeudamiento se obtiene por medio de la evaluación del pasivo total del patrimonio neto y activos totales, entre tanto que el apalancamiento de la división del activo y el patrimonio. En función de la información descrita se presenta los principales indicadores técnicos de solvencia.

$$\text{Ratio endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} \quad (3)$$

$$\text{Ratio de la deuda} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} \quad (4)$$

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}} \quad (5)$$

Las razones financieras de actividad tienen como finalidad medir la relación que existe entre el beneficio y el capital propio de una empresa; es decir, establece la eficiencia con la que se convierte las inversiones en efectivo. Esta razón se fundamenta en la gestión propia de la empresa en cuanto a la capacidad de utilización de los fondos disponibles para el giro de negocio. Todos estos aspectos descritos indican que la gestión empresarial es fundamental para el éxito ya que la evolución depende de cada caso concreto, dado que puede haber empresas cuyo capital propio sea mayor que su beneficio, y que, sin embargo, gestionen muy bien su patrimonio y otras organizaciones que tengan un capital propio menor a su beneficio, y que gestionen mal el mismo (Saldarriaga et al., 2019).

La gestión del capital tiene relación con la rotación de la cartera, inventarios y cuentas por pagar, ya que el resultado de estos da como consecuencia el ciclo de conversión del efectivo. Con todo lo abordado se presenta las fórmulas que permiten verificar la eficiencia con la que se convierte las inversiones en efectivo.

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}} \quad (6)$$

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de venta}} \quad (7)$$

$$\text{Rotación cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras}} \quad (8)$$

$$\text{CCE} = \text{Días de cobro} - \text{días de inventario} - \text{días de pago} \quad (9)$$

Finalmente, la razón financiera de rentabilidad es una medida de la eficiencia con la que se utilizan los recursos disponibles de una empresa y sirve para evaluar las ganancias de los negocios y se calcula dividiendo el beneficio neto por la inversión total. En pocas palabras, la razón financiera de rentabilidad muestra cuánto beneficio se genera por cada

dólar invertido; es por ello que, es catalogada como medida de eficiencia con la que se utilizan los recursos sean estos el capital propio, deuda o ambos en su conjunto (Párraga et al., 2021).

Al establecer que la razón anteriormente mencionada es un indicador que permite medir la eficiencia de la empresa a través de la utilidad que genera sobre el capital invertido, es fundamental describir las fórmulas financieras asociadas al cálculo las cuales se presenta a continuación.

$$\textit{Margen neto} = \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Ventas}} \quad (10)$$

$$\textit{Rendimiento sobre patrimonio} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Patrimonio neto}} \quad (11)$$

$$\textit{Rendimiento sobre inversión} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Activo total}} \quad (12)$$

2.4 ESTRUCTURA Y NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

La estructura de capital de una empresa refleja el tipo de financiamiento que ha utilizado la organización para apoyar su actividad empresarial, esta estructura se compone de pasivo y el patrimonio. La deuda es el dinero que se presta a una compañía a través de instrumentos financieros como los bonos o las acciones, así como también con el uso del sistema bancario tradicional en forma de préstamos y el patrimonio, el efectivo o activos no corrientes aportado por los accionistas de la empresa. El capital de una organización puede cambiar en el tiempo y esta va en función de los objetivos que desea alcanzar un negocio, por lo que es importante resaltar la influencia del riesgo en función de su composición, ya que las obligaciones contraídas con acreedores pueden llevar a la quiebra a una organización, entre tanto que la puesta por los accionistas no. Cabe recalcar que el rendimiento que se solicita de las aportaciones de los dueños tiene una tasa de exigibilidad superior a la financiera, por esa razón, resulta más costosa (González et al., 2018).

Como se mencionó con anterioridad la estructura de financiamiento de las empresas vienen dadas por la porción propia originada por los dueños de la organización y las fuentes externas que provienen de deuda que puede ser a través de papeles comerciales como bonos, acciones y préstamos dentro del sistema financiero. Esta estructura de capital tiene la finalidad de financiar inversiones en activos fijos, activos circulantes, gastos de operación, gastos de administración, gastos de venta, gastos financieros e impuestos. Este respaldo para elaborar las actividades empresariales puede clasificarse de acuerdo con su horizonte de tiempo a corto o largo plazo (Gutiérrez et al., 2019).

Unas de las partidas a financiar por medio del capital propio y externo son las Necesidades Operativas de Fondos (NOF) que son las cantidades de dinero que se requieren para cubrir el costo de las operaciones a corto plazo. Las NOF incluyen el pago de salarios, el costo de los materiales utilizados en la producción, el costo de los servicios utilizados y otros gastos operativos; es decir, estas pueden variar función de la actividad empresarial que se cubre con emisión de deuda, emisión de acciones, préstamos a las entidades bancarias o por el uso de fondos propios (Pacheco, 2022). Para la determinación de este fondo se debe utiliza la inversión circulante capaz de cubrir los gastos asociados al giro de negocio, dando como resultado el fondo maniobra el cual se presenta a continuación:

$$NOF = Activo corriente - pasivo espontaneo \quad (13)$$

Las necesidades operativas de fondos son una de las principales preocupaciones de las empresas, ya que pueden comprometer la liquidez de esta, pero resulta fundamental que la organización funcione normalmente y así trabajar para el cumplimiento de los objetivos propuestos, que son consecuencia de alcanzar el crecimiento y desarrollo planificado. En relación con lo descrito las NOF tiene como objetivo principal medir la capacidad del negocio en financiar sus actividades en el tiempo; en otras palabras, se trata de la cantidad de recursos necesarios para cubrir sus operaciones, tales como la inversión en activos fijos, el pago de deudas y el mantenimiento de una reserva de capital, permitiendo mantener la competitividad dentro del mercado (Pacheco, 2022).

En relación con el fondo de maniobra dentro de una empresa es el total de dinero que tiene el negocio para operar. Estos fondos se usan con el fin de pagar las cuentas a corto plazo, tales como salarios, impuestos y otros pagos y si el recurso disponible del fondo de maniobra es insuficiente, la compañía puede tener dificultades en operar, las cuales deben de ser solventadas con la adquisición de préstamos a corto plazo o con la renegociación con los proveedores para extender los plazos de pagos. Es importante mencionar que el adecuado financiamiento fondo de maniobra impactará positivamente en el crecimiento de la organización a largo plazo. El cálculo de este tiene diferentes maneras, siendo la principal la resta de los pasivos a corto plazo de los activos a largo plazo, otra alternativa al método es deducir del total de las deudas a largo plazo los activos no corrientes y una de las alternativas de la adecuada gestión del fondo maniobra es tener abierta una línea directa de financiamiento a corto plazo con la finalidad de que si los recursos son insuficientes pueda acceder sin problemas a los fondos que permitan cubrir a tiempo sus necesidades del giro de negocio (López et al., 2018).

2.5 ESTUDIOS REFERENCIALES

En el trabajo realizado enfocado en la expansión de las empresas familiares de Bucaramanga a través del financiamiento por crédito bancario se observó que la realización de la investigación tuvo una metodología de enfoque cuantitativo para evaluar numéricamente la situación de los negocios del sector. En el análisis de resultados se evaluó los estados financieros para conocer su comportamiento en el tiempo a través de ratios financieros y para hallar la política de préstamos que manejaban se estudió la estructura de capital. Aplicando el modelo de Necesidades Operativas de Fondos (NOF) y Fondo Maniobra (FM) se llegó a la decisión de establecer que el FM era inferior al NOF, lo que dio como resultado necesidades de financiar las operaciones de los negocios mediante crédito de corto plazo y el mejoramiento del ciclo de conversión del efectivo, ya que mantenían unas cuentas por cobrar incobrables importantes, dando como consecuencia que se necesiten mayores recursos para financiar las NOF. Se concluye que una adecuada política de crédito a corto y largo plazo ayudará a la expansión del negocio si el retorno del capital invertido es superior a la tasa de la deuda bancaria (Di marco, 2019).

En el estudio realizado acerca de las implicaciones financieras en el costo que soportan las empresas a través de sus NOF en Ambato-Ecuador se pudo observar que cuando necesitan financiamiento optan por usar el de los proveedores y de los accionistas, los cuales resultan más costosos que los realizados en entidades financieras. Para lo expuesto se ejecutó una investigación de método explicativo con la finalidad de detallar las razones del incremento de las NOF a través de la observación de los estados financieros. Al analizar la información financiera se observó que las NOF son superiores al FM; por tanto, requieren de crédito para mantener las operaciones de manera adecuada y este debe de provenir del sector financiero, debido a que su costo es inferior al proveniente de los accionistas. Otro factor para destacar es que la rotación de inventario, proveedores y cuentas por cobrar era lenta, lo que presionaba de forma considerable las necesidades de fondos, concluyendo que la mala política de deuda ocasionaba pérdida de rentabilidad por las altas tasas proporcionadas por los dueños y proveedores, por lo que se recomendó el mejoramiento del ciclo de conversión de efectivo y aplicar las NOF para determinar el tipo de deuda que requieren para su actividad empresarial (Freire, 2018).

En el trabajo sobre un modelo financiero a aplicar para gestionar satisfactoriamente la liquidez, se pudo determinar que se parte desde la obtención de las NOF con la finalidad de establecer la forma de como se van a financiar las mismas. Para ello, el modelo debe de conocer de antemano el Fondo Maniobra (FM). La metodología del trabajo se enfocó en la definición de conceptos financieros para adquirir conocimiento expreso de cómo realizar el análisis y para la obtención de la información la revisión documental de las empresas del sector y la de objeto de estudio para establecer indicadores y manejo de la estructura de capital que permitan conocer la situación actual. Dentro del análisis de la información financiera se le dio relevancia a la salud económica y la gestión del ciclo de conversión del efectivo a través de las cuentas por cobrar, inventarios y proveedores para la generación de valor del sector. Se concluyó que la política de financiamiento es fundamental para aportar la liquidez suficiente para el ciclo operativo en plazos y condiciones adecuadas (Proaño & Ulloa, 2018).

En el estudio realizado sobre los avances administrativos y nuevas perspectivas relacionadas al cálculo de financiamiento para operar un negocio, las empresas ecuatorianas enfrentan un sinnúmero de decisiones para alcanzar la eficiencia en la administración. La rentabilidad del negocio está en función de la optimización de las fuentes de financiamiento para alcanzar exceso de rentabilidad; por tanto, el conocimiento del monto idóneo para operar resulta fundamental, lo cual lo proporciona las NOF. La metodología de la investigación fue de alcance descriptivo, corte transversal y diseño no experimental. Entre los resultados encontrados se descubrió que el 88.57% de las empresas tienen problemas para financiar sus NOF al ser estas mayores que el FM y el resto tienen exceso de recursos. Se concluye que las empresas que tienen déficit deben de realizar acciones para cubrir ese hueco con deuda a corto plazo o largo plazo de acuerdo con sus necesidades y las que tienen exceso hacer trabajar el dinero en alternativas del mercado monetario y de valores (Miranda et al., 2018).

CAPITULO III

3.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque de la investigación es cuantitativo, puesto que se ocupa de la medición de las variables y de la generación y análisis de estadísticas, fundamentándose en el razonamiento matemático, lo que le permite describir y explicar fenómenos cuantitativos de manera satisfactoria. Este enfoque tiene una clara orientación hacia la generalización y la predicción de resultados siendo usado de forma preferencial en la ciencia natural y en la economía. Entre los beneficios aplicables esta su mayor capacidad de divulgación, ya que se basa en la observación y análisis de datos de forma más precisa, debido a que la metodología es clara y utiliza procedimientos estandarizados (Otero, 2018). La aplicación de este modelo está fundamentada en el análisis de los estados financieros de la empresa objeto de estudio y del sector a través de razonamiento numérico con la finalidad de establecer la situación actual de la organización en función del estudio comparativo.

El diseño de la investigación no experimental consiste en la observación de fenómenos naturales sin intervenir en ellos. La observación se realiza para estudiar cómo se producen y se relacionan entre sí; por tanto, se utiliza este cuando no es posible realizar un experimento; es decir, no se pueden manipular las variables independientes (Otero, 2018). Bajo la teoría descrita del diseño no experimental es claro recalcar que no se manipulan las variables, por lo que la información que reposa en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguras es obtenida en su estado natural para posteriormente realizar el análisis de toma de decisiones.

La metodología de la investigación de alcance descriptivo tiene como finalidad describir las características de una población o fenómeno de estudio. Por tanto, al permitir la identificación y descomposición de las particularidades de la problemática, aporta en la descripción de tendencias en función del comportamiento de las variables a través de la recopilación de la información de manera sistemática y objetiva (Ramos, 2020). En relación con el aporte que realiza el alcance descriptivo ayuda en la determinación de salud financiera y composición de la estructura de capital de la empresa, el cual al ser comparado con los principales negocios del sector contribuye una información valiosa en el análisis del comportamiento de la organización en el sector de referencia.

El alcance de la investigación también contiene parte explicativa, debido a que determina de manera adecuada cuales son las causas que provocan los fenómenos, con la finalidad de generar sentido de entendimiento para sustentar los sucesos asociados al comportamiento de las variables. Es decir, este tipo de estudios resultan una herramienta fundamental para la toma de decisiones, ya que a través de ellos se puede identificar las variables que inciden en un problema y proponer soluciones basadas en la evidencia científica. Por esta razón, son muy utilizados en campos de la medicina, economía, psicología y las finanzas (Ramos, 2020). Esto se da porque al conocer el comportamiento de los estados financieros se podrá inferir en establecer que causó determinada oscilación para corregirlo y mejorar la evolución de los beneficios en el tiempo y que sirvan de apoyo en alcanzar la

reactivación económica de las Pymes del sector turismo de negocio que es el objetivo del estudio.

Las fuentes de información pueden ser varias como el Banco Central del Ecuador (BCE), Banco Mundial, Ministerio de Turismo y Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, pero se optó por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros por reposar toda la información económica de las empresas del Ecuador, lo que permite realizar un análisis financiero más adecuado en función de los objetivos planteados en el estudio. Es decir, se descarga la información de la empresa de los años 2016 al 2020 y demás negocios del sector calificados como Pymes para proceder al estudio de sus componentes y determinar la situación financiera, así como también la estructura de capital para posteriormente proponer estrategias de financiamiento orientadas a alcanzar la reactivación económica del turismo de negocios.

El tratamiento de la información se realiza a partir de la identificación de la actividad principal de la empresa, la cual fue la organización, promoción y/o gestión de eventos como exposiciones comerciales o empresariales, convenciones, conferencias y reuniones, estén incluidas o no la gestión de esas instalaciones y la dotación de personal necesario para su funcionamiento según código CIUU N8230.00 y se toma los datos del sector de negocios Pymes de las empresas formales clasificados por venta para analizar las diferencias entre liquidez, solvencia, rentabilidad y actividad. Esto con la finalidad de determinar la situación actual y posteriormente establecer las fuentes de financiamiento utilizadas para analizarla con el modelo NOF-FM y dictar recomendaciones aplicables al mejoramiento de las estrategias de financiamiento para alcanzar la reactivación económica.

Basándose en la información descrita se presenta a continuación la operacionalización de las variables:

Tabla 3
Operacionalización de las variables

Variable independiente	Dimensiones	Indicadores	Técnicas e instrumentos
Fuentes de financiamiento	Financiamiento a corto plazo	Necesidades Operativas de Fondos (NOF)	Análisis documental
	Financiamiento a largo plazo	Fondo Maniobra (FM)	Análisis documental
Variable dependiente	Dimensiones	Indicadores	Técnicas e instrumentos
Reactivación Económica de PYMES	Análisis de la situación actual	Liquidez	Análisis documental
		Solvencia	Análisis documental
		Rentabilidad	Análisis documental
		Ciclo de conversión del efectivo	Análisis documental

CAPÍTULO IV

4.1 SITUACIÓN ACTUAL

La empresa objeto de estudio se especializa en el turismo de negocios, cuya actividad principal según código CIUU es la N8230.00 que hace referencia a la organización, promoción y/o gestión de eventos como exposiciones comerciales o empresariales, convenciones, conferencias y reuniones, estén incluidas o no la gestión de esas instalaciones y la dotación de personal necesario para su funcionamiento. Tomando como punto de partida

el desenvolvimiento de los activos de la organización desde el 2016 al 2020 se llega a la conclusión que ha tenido el siguiente comportamiento:

Los activos generales han decrecido a una tasa promedio del 5.6%, donde las partidas corrientes se dejaron un 27.4% y las no corrientes del 0.9%. Es decir, en contextos generales la tendencia es decreciente y si se traslada un año antes de la pandemia de salud estos decrecimientos llegan al 25.4% (Ver anexo 2).

En relación con el comportamiento de los pasivos se denota una tendencia decreciente que es equivalente al 0.6% en el periodo del 2016 al 2020 y a nivel corriente de 18.7% con aumentos a largo plazo del 21.1%. Esta evolución en caso de eliminar el año 2020 donde ocurrió la pandemia es del 40% (Ver anexo 2).

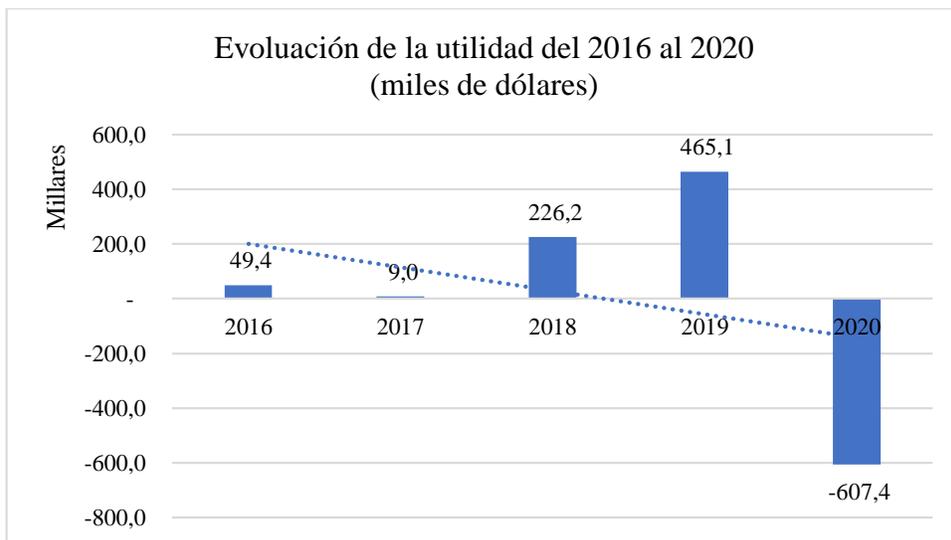
En cuanto al patrimonio neto en los periodos previos a la aparición de la pandemia de salud del 2016 al 2019 se denota un crecimiento importante pasando de 1.0 millones a 1.3 millones lo que equivale al 26.8%. Esto se dio principalmente por la reducción de la deuda tanto a corto como largo plazo con la finalidad de mejorar la salud financiera de la organización (Ver anexo 2).

Tomando como dato de análisis el 2020 donde apareció el COVID-19 se observó que el patrimonio tuvo un decrecimiento del 23.6%, lo cual fue ocasionado principalmente por los aspectos adversos de la pandemia entre los que estuvieron la restricción de movilidad provocando que no se pudiera realizar las actividades comerciales de manera normal; por ende, la empresa tuvo que incurrir al aumento de la deuda para poder cubrir sus costos fijos.

Antes de la aparición de la pandemia la empresa venía evolucionado satisfactoriamente sus utilidades pasando de 49.3 a 465.1 mil lo que equivale a un crecimiento de 842.1%, pero al llegar el virus reflejó una pérdida del -607.4 mil por la reducción de movilidad a nivel mundial.

Figura 1

Evaluación de la utilidad de la empresa



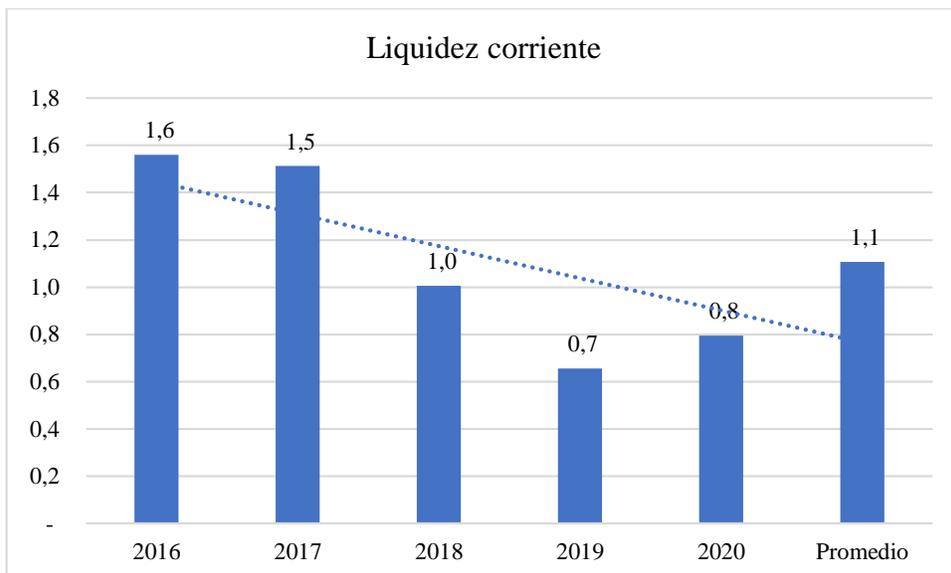
Fuente. Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

4.2 ANÁLISIS COMPARTIVO DE RATIOS FINANCIEROS

4.2.1 Análisis del sector Pymes turismo de Negocios

El comportamiento de la liquidez corriente en el periodo de estudio ha tenido un decrecimiento importante, debido a que el ratio financiero pasó de 1.6 a 0.8, marcando una media de 1.1. A nivel del promedio, el sector puede pagar adecuadamente sus compromisos de corto plazo, pero como el balance es una fotografía de la situación actual se concluye que la industria no cuenta con los recursos para afrontar sus compromisos.

Figura 2
Liquidez corriente del sector turismo de negocios



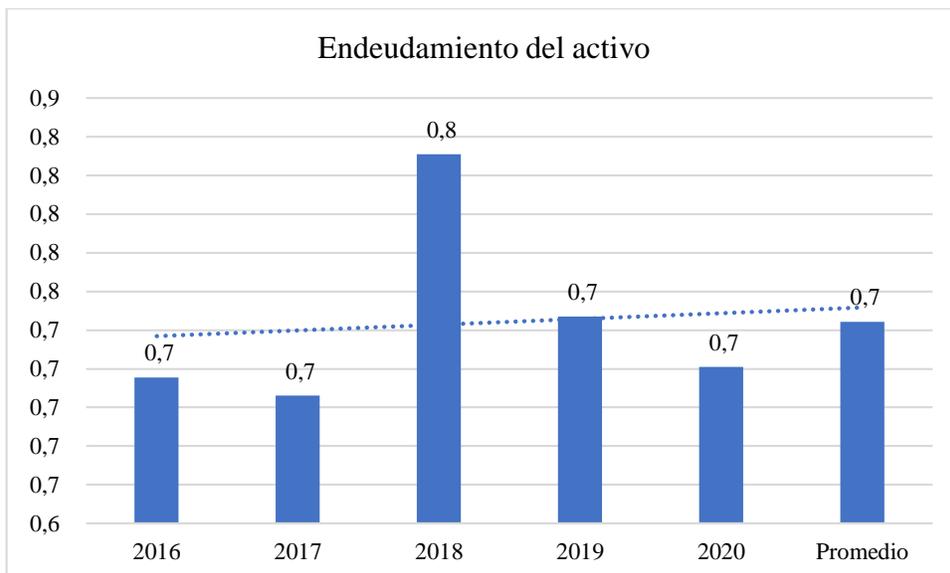
Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

Con respecto a la evolución del endeudamiento del activo en el periodo de estudio se puede observar que el movimiento ha sido estable, ya que en el 2016 fue de 0,7 y en el 2020 de igual manera 0,7, lo que da como resultado un promedio de comportamiento de 0,7. Es decir, la deuda que tiene el sector está por debajo del valor de los activos lo que resulta satisfactorio para la solvencia de sus cuentas financieras.

Figura 3

Endeudamiento del activo del sector turismo de negocios



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

El endeudamiento patrimonial hace referencia al nivel en que los pasivos totales y los activos netos financian la actividad comercial, donde se evidencia que partida tiene más peso en la fuente de fondos. La evolución de esta métrica pasó de 2.5 en 2016 a 2.6 en el 2020, lo que quiere decir que el indicador ha tenido un leve crecimiento en el periodo de estudio (Ver anexo 3).

En cuanto al apalancamiento del sector Pymes de Turismo de Negocios, se puede evidenciar que de igual manera que el indicador anterior la evolución ha sido mínima pasando de 3.5 en el 2016 al 3.6 en el 2020. Es decir, se han mantenido estables en cuanto a la adquisición de nueva deuda (Ver anexo 4).

El margen operacional del sector objeto de estudio partió con un indicador desfavorable del -8.6% en el 2016, el cual fue mejorando de forma notable al llegar al 2019 con un 8.1%, lo que es un crecimiento del 194.3%. Pero poniéndolo en contexto con los

efectos causado por la pandemia de salud, este se redujo notablemente en el 2020 hasta alcanzar -6.4%.

A pesar de la reducción descrita en el 2020, cabe destacar que esta llegó a los niveles previos del 2016, lo que se considera como adecuado. Es decir, el sector en caso de seguir con la evolución en sus negocios de forma similar al histórico hasta el 2019 se podría indicar que los márgenes operacionales mejorarían de forma satisfactoria, más aún si estos son impulsados por la deuda, debido a que se denota que cada vez que la empresa cogía mayores fondos de terceros la rentabilidad mejoraba satisfactoriamente (Ver anexo 5).

La rentabilidad operativa se vio comprometida por el decrecimiento del 10.5% en el 2016, pero al 2019 se observa que mejoró de forma notable al alcanzar 4.3%, lo cual se revirtió con la pandemia de salud que provocó una reducción del 2.8%. Al igual que el indicador anterior se puede concluir que al pasar este escenario el sector volverá a niveles previos del 2019 (Ver anexo 6).

La rentabilidad del patrimonio fue beneficiada por la obtención de la deuda en el periodo de estudio, ya que paso de -36.8% en el 2016 a 16.9% en el 2019. Este comportamiento una vez solucionado las presiones causadas por la pandemia darán como resultado el incremento del retorno patrimonial, lo cual es adecuado para los accionistas (Ver anexo 7).

El ciclo de conversión del efectivo (Ver anexo 8) que ha tenido el sector objeto de estudio ha sido adecuado debido a que los días en que cobran y venden el inventario es menor a los que pagan sus cuentas a los abastecedores; es decir, la industria financia sus actividades de corto plazo con el crédito otorgado por los proveedores. Este se da por pasar de 214.83 días en el 2016 a 275.04 en el 2019. Se quita de la comparativa el año 2020 por la pandemia de salud, aunque inclusive si se lo toma como parámetro de análisis el resultado es satisfactorio.

A pesar de la buena política del ciclo de conversión del efectivo es claro destacar que el periodo previo a la pandemia del 2016 al 2019 los días de las cuentas de cobrar han acrecentado en un 24.6% pasando de 56.12 a 69.94; es decir, cada vez demoran más en cobrar y con respecto al inventario el aumento es del 318.95. Este comportamiento también se ha trasladado en la política de pago que se incrementó en un 40.3%.

4.2.2 Análisis de la empresa

La liquidez corriente de la empresa no ha sido adecuada en el periodo de estudio del 2016 al 2020, ya que se ha mantenido en el nivel de 0.5. Cabe recalcar que con estos niveles no tienen la capacidad de cubrir de forma adecuada sus compromisos (Ver figura 4).

El endeudamiento del activo ha mantenido una evolución estable; es decir, sin comportamiento alguno debido a que el indicador tanto en el 2016 como en el 2020 se ubicó en 0.8. Es decir, la empresa se ha enfocado en mantener bajo control el peso de la deuda con respecto a sus activos (Ver figura 4).

La empresa en los años del 2016 al 2019 impulsó una estrategia de reducción de deuda pasando de un endeudamiento patrimonial de 3.6 en el 2016 a 1.7 en el 2019, lo que equivale a un decrecimiento del 52.7%. En el 2020 la empresa se vio en la necesidad de incrementar sus niveles de financiamiento debido a la pandemia de salud ocasionada por el COVID-19 pasando al 4.7 (Ver figura 4).

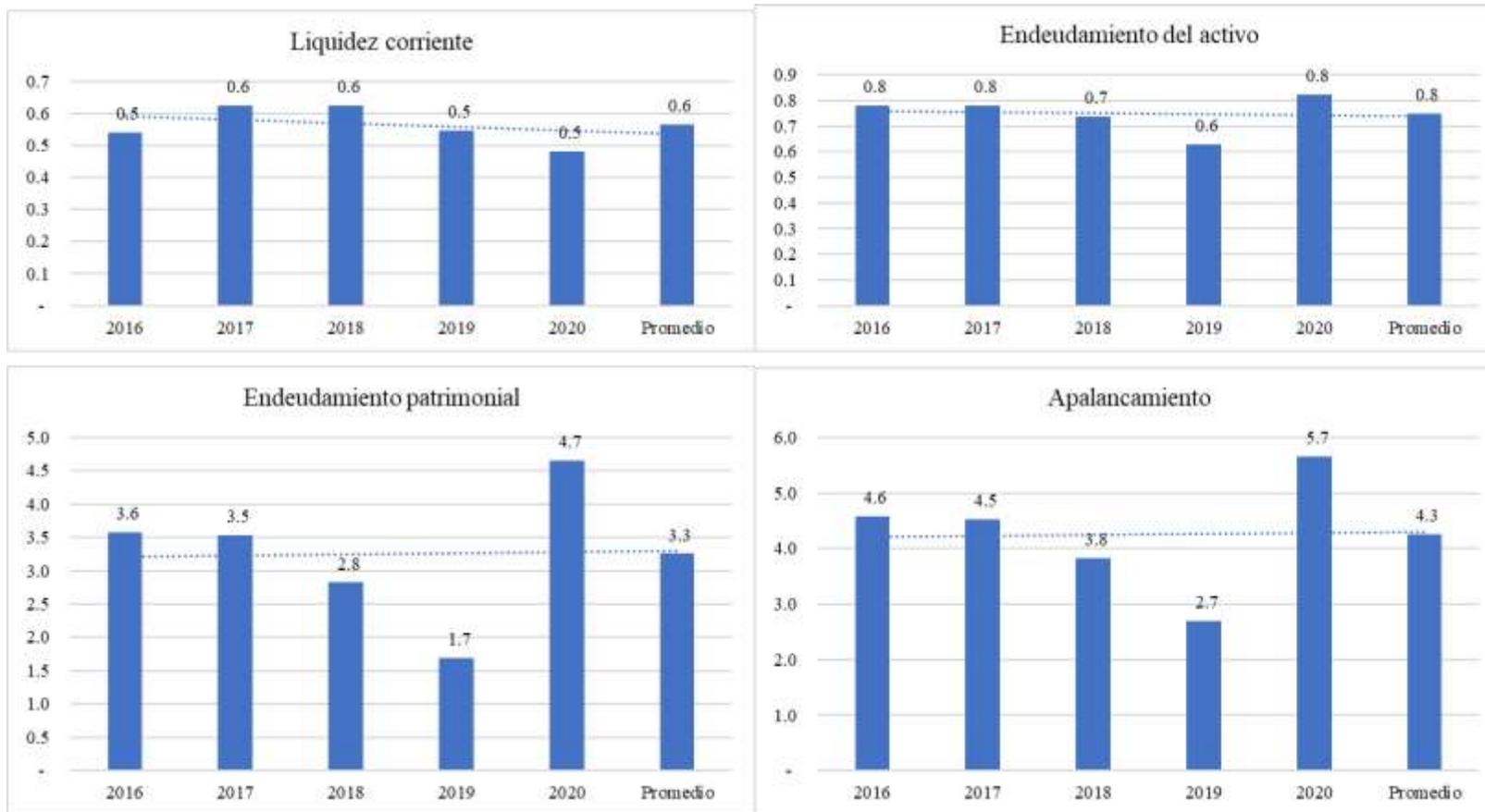
El comportamiento que han tenido las cuentas financieras de la empresa permite concluir que la organización se a orientado a la reducción de la exposición de la deuda con respecto a terceros. Por tanto, una vez se pase las presiones ocasionadas por la pandemia de salud se prevé se vuelva a reducir el tamaño de la deuda para mantener una solvencia adecuada.

Al igual que el comportamiento del indicador anterior se puede observar que en el 2016 el apalancamiento era de 4.6 y en el 2019 de 2.7, lo que quiere decir una reducción del

41.2%. Pero debido a las presiones ocasionadas por el COVID-19 se llegó al aumento de la deuda causando un ratio de 5.7 en el 2020 (Ver figura 4).

Figura 4

Ratios de liquidez, endeudamiento del activo, endeudamiento patrimonial y apalancamiento



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

Lo pertinente en el análisis de la empresa que a pesar de haber tomado medidas en la reducción de la deuda el margen operacional fue incrementando de forma satisfactoria; es decir, la administración del negocio impulsó la mejora que permitió pasar de 0.9% en el 2016 a 9.1% en el 2019. Con la llegada de la pandemia de salud la organización redujo su rentabilidad por la reducción de la actividad comercial y restricciones de movilidad (Ver figura 5).

La rentabilidad operacional del activo ha tenido un comportamiento notable pasando del 1% en el 2016 a 12.9% en el 2019 a pesar de haber reducido la deuda, lo que quiere decir la fortaleza en la administración del equipo directivo. En el 2020 la posición de rentabilidad de la empresa se redujo de manera notable dado por el COVID-19 pasando a 13.4% (Ver figura 5).

La evolución que ha tenido la rentabilidad operacional previo a la pandemia de salud es un indicador adecuado para inferir que una vez se reduzca la situación adversa asociada al COVID-19 la empresa pueda retomar su rumbo de rentabilidad con reducción de deuda.

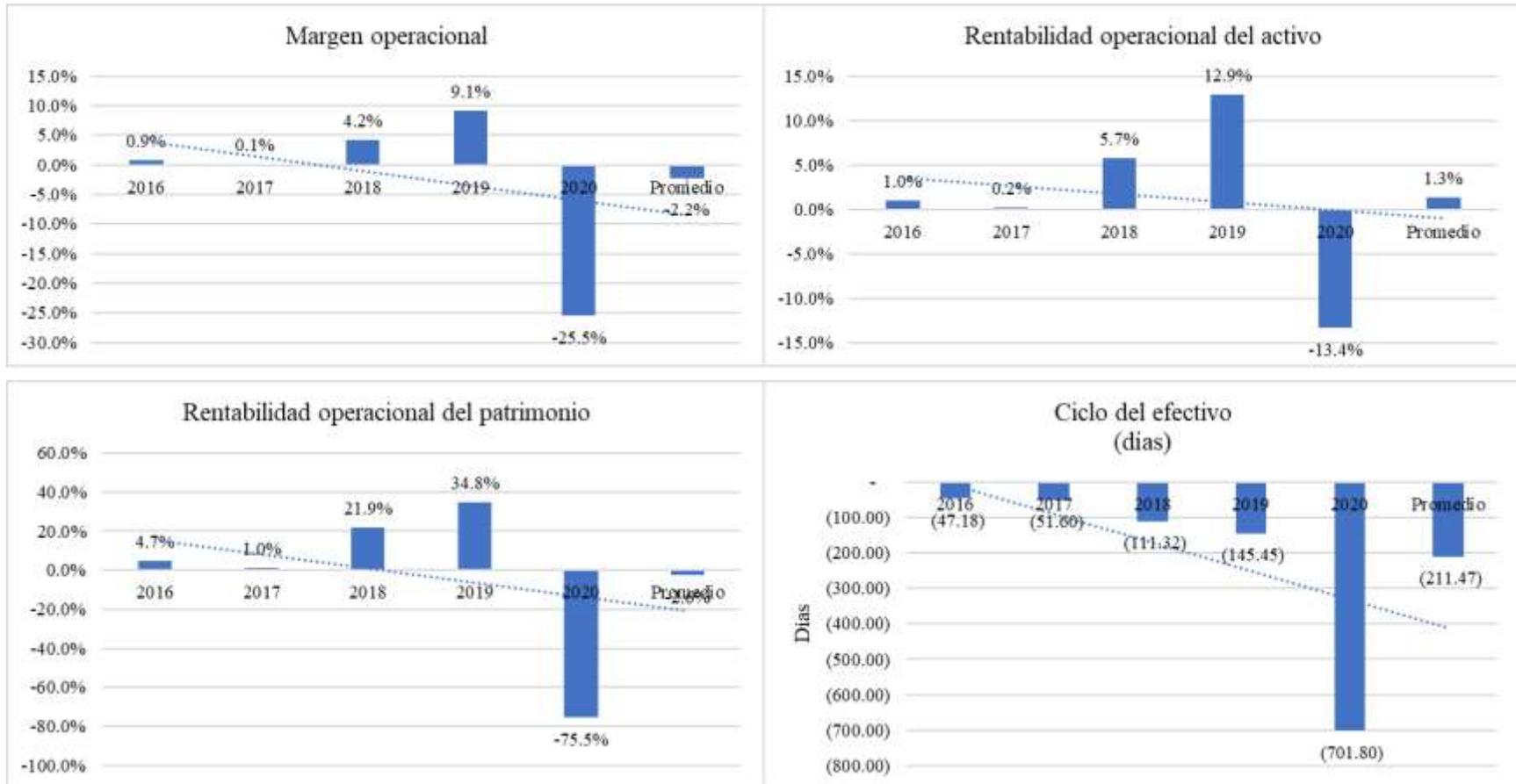
La rentabilidad del patrimonio ha superado a la del activo, lo cual es un indicador satisfactorio de inferir la buena gestión del negocio que le ha permitido pasar del 4.7% en 2016 al 34.8% en el 2019. Claro está que la apreciación del patrimonio se vio de igual forma presionada por la pandemia de salud, ocasionando una reducción del 75.5% (Ver figura 5).

El ciclo de conversión del efectivo de la empresa ha sido adecuada debido a que en el 2016 fue de 47.18 días y en el 2019 de 145.45. Esto es resultado de la buena política de cobros, rotación del inventario y gestión de pagos con los proveedores. Cabe destacar que hasta en la pandemia de salud la evolución fue adecuada en el indicador (Ver figura 5).

El comportamiento adecuado de la conversión del efectivo se ha mantenido en el tiempo de estudio por la mejora en los días de cobro, lo cual ha representado un progreso del 29.4% y en inventarios de 76.2%. En cambio, en las políticas de cuentas por pagar se ha incrementado los días de pago en un 118.9% (Ver figura 5).

Figura 5

Ratios de margen operacional, rentabilidad operacional del activo, del patrimonio y ciclo del efectivo



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

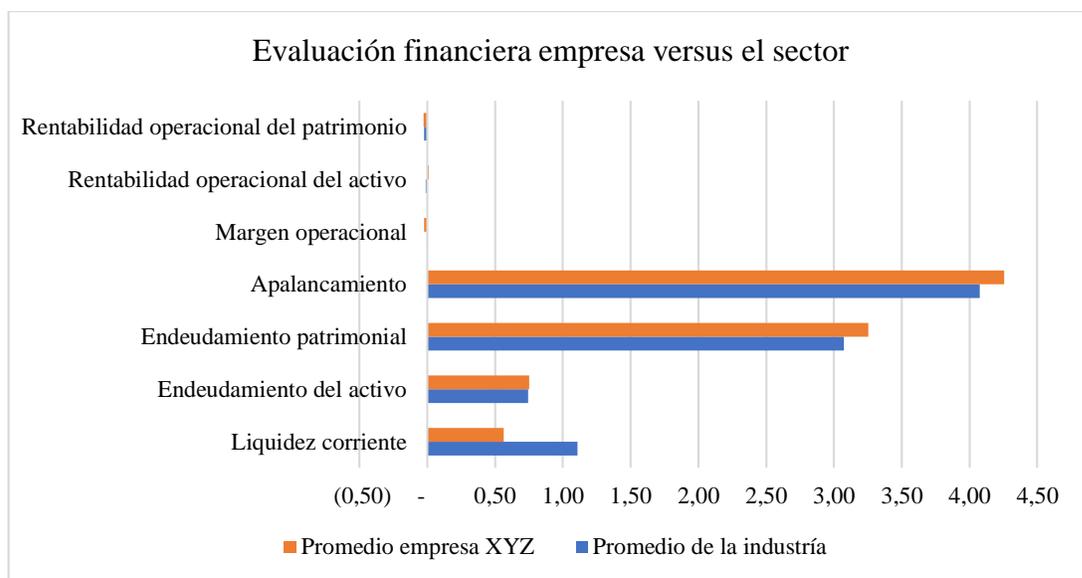
4.2.3 Evolución de ratios financieros

Los promedios del periodo del 2016 al 2020 de la empresa y el sector indican la siguiente información: la industria a nivel de liquidez está en mejor posición, en cuanto a la solvencia la empresa objeto de estudio tiene mayor peso de deuda; es decir, está más apalancada y con respecto a la rentabilidad, el margen operacional y retorno del patrimonio es inferior, entre tanto que en el activo superior. Con estos resultados se llega a la resolución de que la organización tiene menor calidad que la media del mercado.

Con la finalidad de evidenciar la evolución de los indicadores financieros se ejecutó otro con corte al 2019 dando los siguientes resultados: la liquidez del sector es mejor que la de la empresa. Con respecto a la solvencia, la organización ha puesto en marcha programas de reducción de deuda; es decir, la posición económica es mejor y en cuanto a la rentabilidad tanto el margen operacional como el retorno sobre activos y patrimonio es superior con el 11.8%, 202.7% y 105.9% respectivamente. Concluyendo que al poner en contexto ambas situaciones la compañía objeto de estudio tiene un mejor equipo gestor y resultados que la media.

Figura 6

Evolución de salud financiera entre la industria y la empresa



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

Con respecto a la gestión del ciclo de conversión del efectivo a nivel, promedio el sector tiene una superioridad del 47%, entre tanto que, si se toma como comparativo el 2019 es de 47.1%. Es decir, se establece la superioridad en la transformación de las inversiones en efectivo por parte de la media del sector, pero la organización ha mejorado en su política de cobro y gestión de inventario con aumento en los días promedio de pago (Ver anexo 9).

En el análisis de los ratios financieros se pudieron identificar dos grandes diferencias, las métricas alcanzadas con corte al 2020 en plena pandemia y las vistas en el 2019 antes del COVID-19. En el 2020 la industria estuvo por encima de la organización a niveles de liquidez con menor apalancamiento y rentabilidad superior a excepción del retorno sobre el activo; entre tanto que, en el 2019 el promedio de la empresa fue superior a la media del mercado con inferior métricas de apalancamiento y mayor rentabilidad.

A nivel de la gestión de los recursos necesarios para el giro de negocio la industria tiene mejor ciclo de conversión del efectivo, pero a corte del 2019 la evolución de la empresa es circunstancial al denotar aumentos en la capacidad de cobrar más rápido a los clientes, lo que podría ocasionar mejores resultados en el tiempo. En líneas generales se determina que el sector en general se encuentra bien administrado a nivel de ratios financieros y ciclo de conversión del efectivo a excepción de los rangos de liquidez corriente que pudieran ser un problema a corto plazo.

4.3 EVOLUCIÓN DE LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Tomando como partida el periodo previo a la pandemia de salud ocasionada por el COVID-19 se denota que la empresa tiene una mejor solvencia y rentabilidad a pesar de haber realizado una estrategia de reducción de la deuda. El inconveniente que se observa es el bajo nivel de liquidez corriente.

Con los datos descritos se procede a la evaluación de las necesidades de financiamiento del sector y de la empresa objeto de estudio a través de las necesidades operativas de fondos. Con respecto a la industria, se observó que en los años del 2016 al 2018 registro déficit de fondos para financiar las NOF, pero en el año 2019 y 2020 fue corregido esto arrojando excedentes.

Con respecto a la evolución de las NOF en la empresa se pudo observar en que todos los periodos del 2016 al 2020 este registró excedente. Por tanto, puede financiar de forma adecuada el giro de negocio con la gestión actual, lo que quiere decir que a nivel de NOF tiene una ventaja con el sector (Ver anexo 10).

En el análisis del fondo maniobra del sector de turismo de negocios se pudo observar que la gestión del mismo en el año 2016 al 2018 permitió financiar parte de las NOF, entre tanto que en los años 2019 al 2020 el FM arrojó déficit; es decir, los fondos de largo plazo no son capaces de respaldar los activos no corrientes.

Con respecto a la evolución en el fondo maniobra de la empresa se observa que el negocio en todos los periodos del 2016 al 2020 arroja déficit; es decir, la organización no tiene la capacidad de financiar los activos no corrientes con fuente de fondos de largo plazo (Ver anexo 11).

Conociendo la evolución de las necesidades operativas de fondo (NOF) y del fondo maniobra (FM) se llega a la conclusión que a nivel de la industria las NOF del 2016 al 2018 fueron solventadas de manera parcial con el FM, pero a pesar de aquello le quedó un hueco que debió ser llenado posteriormente, mientras que en el 2019 al 2020 las necesidades arrojaron excedente las cuales financiaron parcialmente el déficit ocasionado en el respaldo del activo no corriente con fondos de corto plazo, lo cual es inadecuado debido a que se está subvencionando necesidades de largo plazo con fondos de corto plazo.

Desde el punto de vista de la empresa se denota que las NOF son solventadas de manera adecuada arrojando excedente; pero se observa una preocupación importante debido

a que el fondo maniobra en todos los periodos arroja déficit. Es decir, parcialmente se financia las necesidades de largo con fondos de corto plazo, lo cual es un indicativo de una mala aplicación en las estrategias de financiamiento (Ver anexo 12).

4.4 ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA

El modelo Necesidades operativas de fondos y fondo maniobra es el utilizado para la presente con la finalidad de inferir en las estrategias más adecuadas orientadas alcanzar la reactivación económica del sector turismo de negocios. Este modelo es una herramienta de planificación estratégica que se utiliza en las organizaciones para determinar las necesidades a corto y largo plazo. El modelo divide al financiamiento en dos categorías: Necesidades Operativas de Fondos (NOF) y Fondo Maniobra (FM).

Las estrategias aplicadas en el periodo de estudio según el modelo descrito son que el déficit de las NOF en los años del 2016 al 2018 fueron financiados parcialmente por FM y la diferencia con Deuda a Corto Plazo (DCP), entre tanto que del 2019 al 2020 las NOF arrojaron excedente y solventaron una proporción del déficit del FM y la disconformidad entre los valores con Deuda a Largo Plazo (DLP).

Tabla 4
Estrategia de financiamiento a aplicar para la reactivación económica del sector

Años	NOF	FM	Diferencia	Estrategia
2016	119.239,72	100.762,95	18.476,77	DCP
2017	83.458,29	68.198,76	15.259,53	DCP
2018	40.784,00	1.912,95	38.871,05	DLP
2019	-84.901,69	-122.177,93	37.276,24	DLP
2020	-66.580,97	-88.211,17	21.630,20	DLP

Nota. DCP: Deuda corto plazo. DLP: Deuda largo plazo.

En cuanto a la situación de la empresa se observa que las NOF arrojaron excedentes y el FM déficit: por tanto, las NOF financiaron parcialmente el FM y la diferencia con Deuda a Largo Plazo (DLP).

Tabla 5*Estrategia de financiamiento a aplicar para la reactivación económica de la empresa*

Años	NOF	FM	Diferencia	Estrategia
2016	-582.195,16	-941.488,69	359.293,53	DLP
2017	-316.986,63	-642.732,05	325.745,42	DLP
2018	-509.960,74	-643.779,64	133.818,90	DLP
2019	-628.398,84	-722.500,85	94.102,01	DLP
2020	-647.636,29	-862.922,25	215.285,96	DLP

Nota. DCP: Deuda corto plazo. DLP: Deuda largo plazo.

La recomendación del modelo fue clara donde el sector en el periodo del 2019 al 2020 y la empresa del 2016 al 2020 necesitó una estrategia de financiamiento de largo plazo para solventar sus actividades, lo cual no fue realizado de manera satisfactoria, aunque la industria lo ejecutó parcialmente. El problema que presenta el estudio es la mala aplicación de políticas de financiamiento a corto y largo plazo, ya que el exceso de NOF es ocasionado por deuda a corto plazo, mientras que el déficit de FM por la mala aplicación de una política de crédito a largo plazo. Con los datos descritos se propone las siguientes mejoras en el sector objeto de estudio y la empresa:

1. Definir objetivos claros y precisos para la política de financiamiento a corto y largo plazo.
2. Establecer metas realistas para la política de financiamiento a corto y largo plazo.
3. Mejorar la coordinación entre la política de financiamiento a corto y largo plazo.
4. Asegurar que la política de financiamiento a corto y largo plazo se adecue a las condiciones económicas y financieras del país.
5. Mejorar la eficiencia en el uso de los recursos financieros.
6. Asegurar la estabilidad financiera.

Todas estas estrategias para ejecutar parten desde correr el modelo de necesidades operativas de fondos y fondo maniobra, ya que es el regulador de la carencia de fondos a corto y largo plazo. En resumen, al conocer las reales necesidades que tiene el sector y la empresa se puede orientar acciones para optimizar el acceso de recursos a corto o largo plazo a través de entidades financieras públicas y privadas o por alternativas de financiamiento en el mercado de valores a través de emisión de papeles comerciales que resulten favorables para el negocio.

4.5 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En los trabajos referenciales abordados a nivel nacional e internacional se pudo evidenciar la importancia de conocer de antemano las necesidades de fondos que tienen las organizaciones para poder proveer la liquidez necesaria a fin de realizar el giro empresarial sin problemas. Para ello, el modelo NOF-FM aporta el conocimiento del tipo de crédito que necesita la organización sea este a corto o largo plazo en función de su estructura de capital en el balance.

Una de las prácticas principales para reducir las NOF de acuerdo con los estudios previos es la adecuada administración del ciclo de conversión del efectivo donde interviene la rotación de las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, seguido del diferencial entre las NOF y FM para establecer los requerimientos de capital. Basándose en esta información recabada se pudo destacar que la empresa y sector no necesita el mejoramiento del ciclo de conversión del efectivo, ya que es adecuado al tener disponibilidad de recursos por la gestión operativa del cuerpo directivo en las políticas internas de cobro, pago y rotación del stock.

Con respecto a las políticas de crédito al aplicar el modelo de NOF-FM se dedujo que las NOF están cubiertas de manera adecuada, pero el FM es insuficiente para cubrir las necesidades de fondos de largo plazo; por tanto, se concluyó que la empresa y el sector tiene inconvenientes en las políticas de financiación al concentrar la deuda en pasivos a corto plazo, cuando la necesidad actual es de largo plazo. Con estos resultados la aplicación del

modelo para determinar el tipo de deuda es fundamental para el éxito empresarial, ya que las necesidades de financiamiento deben de ir acorde de donde se requieran.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

La salud financiera de la empresa y del sector de Pymes en general de turismo de negocios se analizó desde dos perspectivas la primera previo al COVID-19 donde la compañía tuvo como resultado mejores indicadores de solvencia y rentabilidad, pero por el contrario una inadecuada liquidez corriente y el periodo en plena pandemia de salud donde la industria tuvo mejor liquidez, solvencia, margen operacional y rentabilidad patrimonial, mientras que la compañía adecuado beneficio a nivel de activos. Con estos datos se puede observar que el negocio dado la incertidumbre de la pandemia escogió tomar mayores fuentes de financiamiento para mantener su giro de negocio y al ver la evolución de la reducción de la deuda y superiores métricas previas al colapso económico se concluye su mejor calidad dada principalmente por el equipo directivo. Esto se sustenta con el mejoramiento de las políticas de cobro e inventario; es decir, cobran más rápido las cuentas y rotan mejor el inventario e incrementan los días de pago a los proveedores.

La estructura y evolución del financiamiento permitió conocer que a nivel del sector los años del 2016 al 2018 tuvieron déficit de fondos para gestionar las NOF que fueron financiadas parcialmente con el FM, mientras que en el 2019 al 2020 tuvieron excedente de NOF que solventaron los inadecuados niveles de FM. En la empresa se pudo denotar que las NOF fueron suficientes para gestionar las operaciones y el residuo se usó en solventar la

posición inadecuada del FM. Al llegar la pandemia se pudo denotar que ambos tuvieron inconvenientes en la adquisición de préstamos debido a que seguían financiando necesidades de largo con recursos de corto plazo, lo que es indicador de una mala gestión en las políticas de financiamiento de corto y largo plazo para cubrir las necesidades de fondos.

El modelo de Necesidades Operativas de Fondos y Fondo Maniobra (NOF-FM) tiene la particularidad de establecer el tipo de financiamiento que requiere una organización en función sus cuentas financieras. Esto dio paso a la resolución que en muchos casos que se necesitaba deuda a largo plazo por inconvenientes en el financiamiento en los activos fijos se usaba excedente de NOF, lo cual es inadecuado. Por tanto, la aplicación de este modelo resulta fundamental para la reactivación económica y mejor uso de los recursos financieros, concluyendo que las pymes necesitan fondos de largo plazo para solventar el desbalance que tienen entre los pasivos no corrientes y patrimonio con respecto a los activos no corrientes causado por la pandemia de salud del COVID-19.

RECOMENDACIONES

Se aconseja aplicar modelos de análisis financieros avanzados como el método de factores multidimensionales con la finalidad de establecer con mayor certeza la salud financiera y tendencias económicas de la empresa y del sector de turismo de negocios, lo cual se complementaría con las necesidades de financiamiento del NOF-FM.

Se recomienda la aplicación del modelo propuesto en la investigación para establecer la estructura de financiamiento de las empresas de todos los tamaños y poder ser aplicado a otras industrias dentro del país para que los que toman decisiones las hagan en función de un conocimiento adecuado.

Una vez aplicado el modelo de Necesidades Operativas de Fondos con el Fondo Maniobra se recomienda el análisis de la evolución de los indicadores financieros con la finalidad de establecer si está mejorando a nivel empresarial o es necesario aplicar correcciones en las estrategias.

Referencias

Alarcon, O., & Gonzalez, H. (2018). El desarrollo económico local y las teorías de localización. Revisión teórica. *Revista ESPACIOS*, 39(51).
<https://www.revistaespacios.com/a18v39n51/18395104.html>

Arruda, E., Oliveira, M., & Castelar, I. (2018). *Ciclos económicos, expectativas e inflación en el Brasil: Análisis a partir de la curva de Phillips neokeynesiana*.
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/43466>

Beltrán, C., Villalba, L., Gaitán, M., & Murcia, K. (2019). Percepciones del turismo de negocios en ejecutivos de la ciudad de Bogotá. *Suma de Negocios*, 10(21), 53-62.
<https://doi.org/10.14349/sumneg/2019.V10.N21.A7>

Carchi, K., Crespo, M., González, S., & Romero, E. (2020). Índices financieros, la clave de la finanza administrativa aplicada a una empresa manufacturera. *INNOVA Research Journal*, 5(2), 26-50.

CEPAL. (2022). *Acerca de Microempresas y Pymes* [Text]. CEPAL.
<https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>

Di marco, R. (2019). *El crédito bancario como fuente de financiamiento para la realización de nuevos proyectos de expansión, en empresas MiPymes familiares del sector comercial de Bucaramanga en el período 2006-2010*. [Tesis de doctorado, Universidad Nacional de Rosario]. <https://rehip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/15817/Tesis%20-%20Di%20Marco%20Raul.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Díaz, J. (2020). Notas breves sobre la Teoría Prospectiva y su aplicación en el campo de la Economía. *Revista Académica ECO*, 22, 57-75. <https://doi.org/10.36631/ECO>

Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2020). *Medidas de recuperación del sector turístico en América Latina y el Caribe: Una oportunidad para promover la sostenibilidad y la resiliencia*. United Nations. <https://doi.org/10.18356/9789210054300>

Empresa Pública Metropolitana & Quito Turismo. (2021). *Folleto de Cifras Turísticas*. <https://www.quito-turismo.gob.ec/estadisticas/>

Félix, M., & Haro, A. (2019). Dependencia, valor y naturaleza. Hacia una revitalización crítica de la teoría marxista de la dependencia. *Revista Sociedad*, 38, 45-56.

Freire, M. (2018). *Las necesidades operativas de fondos y su incidencia en el costo financiero de las microempresas de calzado del cantón Ambato* [Tesis de maestría, Universidad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/28670/1/T4354M.pdf>

Gallardo, J. (2018). *Notas en teoría de la incertidumbre*. Fondo Editorial de la PUCP.

González, P., Arbio, F., & Barbei, A. (2018). Estructura de capital: Revisión de la literatura y propuesta de investigación. *VI Jornadas Universitarias Internacionales de Contabilidad*, 1-16.

Granda, L., & Muñiz, R. (2019). El papel de las PYMES en las sociedades y su problemática empresarial. *INNOVA Research Journal*, 4(3), 85-93. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2019.949>

Granda, N. (2020). Análisis financiero: Factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos*, 12(3), 129-134.

Grupo Faro. (2020, agosto 17). *Sector Turismo en Ecuador Retos Después del COVID-19*. Grupo FARO. <https://grupofaro.org/sector-turismo-en-ecuador-retos-despues-del-COVID-19/>

Gutiérrez, H., Morán, C., & Posas, R. (2019). Determinantes de la estructura de capital: Un estudio empírico del sector manufacturero en Ecuador. *Contaduría y administración*, 64(2). <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1848>

INEC. (2021). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2020*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2020/Principales_Resultados_DIEE_2020.pdf

Llugsha, V. (2021). *Turismo y desarrollo desde un enfoque territorial y el COVID-19*. Consorcio de Gobiernos Autónomos Provinciales del Ecuador.

López, A., Fernández, S., Pazos, R., & Li Bonilla, F. (2018). Análisis en la relación entre el fondo de maniobra y la rentabilidad: Caso del sector oleícola español. *Revista Nacional de Administración*, 9. <https://doi.org/10.22458/rna.v9i1.2102>

Marchetti, E. (2020). *Teorie del ciclo economico. Il dibattito macroeconomico moderno su instabilità ed equilibrio*. Società Editrice Esculapio.

Marcillo, gerenciaCristhian, Aguilar, C., & Gutiérrez, N. (2021). Análisis financiero: Una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia | 593 Digital Publisher CEIT. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106.

Melgarejo, Z., & Simon, K. (2019). Desempeño empresarial y ciclo económico en la industria de alimentos y bebidas colombiana: Una aproximación no paramétrica. *Estudios Gerenciales*, 35(151), 190-202. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.151.3162>

Miranda, D., Loor, N., & Vera, M. (2018). Cálculo de financiamiento para operar en un negocio. *Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador*, 61-73.

Morán, C., Cardenas, C., & Córdova, C. (2019). Características de la responsabilidad social empresarial de las Pymes en Ecuador. Caso de estudio: Hacienda Nueva Colonia. *ECA Sinergia*, 10(3), 131-144.

Morelo, D., & Torres, D. (2021). Técnicas e indicadores de rendimiento financiero aplicados al estado de resultados en empresas comerciales y de servicios colombianas*. *Cuadernos de Contabilidad*, 22, 1-21.

Ochoa, C., Sánchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D. (2018). El análisis financiero. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, abril. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/analisis-financiero-ecuador.html>

Otero, A. (2018). *Enfoque de investigación*.

Pacheco, R. (2022). El balance financiero en la empresa. *Pensamiento Crítico*, 18(2), 61-75.

Padilla, A., Lluglla, L., Álvarez, W., & Ramírez, B. (2021). Crisis y reactivación turística en tiempos de COVID-19. Cámara de turismo provincia de Pastaza. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(3), 426-434.

Párraga, S., Pinargote, N., García, C., & Zamora, J. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: Una revisión sistemática. *Dilemas*

contemporáneos: educación, política y valores, 8(SPE2).
<https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2610>

Pérez, B., García, J., Sánchez, J., Sánchez, A., & Burillo, P. (2018). Análisis del comportamiento psicoeconómico del consumidor habitual de productos deportivos. *Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación*, 33, 267-272.

Plaza, N., & Díaz, L. (2018). La teoría marxista de la renta del suelo y las relaciones agrarias del Ecuador contemporáneo. *ECA Sinergia*, 9(1), 74-82.
https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v9i1.1190

Proaño, W., & Ulloa, L. (2018). *Modelo Financiero para gestionar y optimizar la liquidez en las Reencauchadoras: Caso Isollanta Cía. Ltda.* [Tesis de maestría, Universidad del Azuay]. <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/7771/1/13574.pdf>

Puerta, F., Vergara, J., & Huertas, N. (2018). Análisis financiero: Enfoques en su evolución. *Criterio Libre*, 16(28), 85-104.

Quevedo, J., Pinzón, L., Vásquez, L., & Quevedo, M. (2020). Impacto del covid -19 en el emprendimiento del sector turístico en el Ecuador. *Ciencias económicas y administrativas*, 6(3), 1352-1367. <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3.1377>

Quevedo, L. (2019). Aproximación crítica a la teoría económica propuesta por Schumpeter. *Revista Investigación y Negocios*, 12(20), 57-62.

Ramos, C. (2020). Los alcances de la investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-5.
<http://dx.doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>

Riera, B., Alarcón, N., Jiménez, N., & Cevallos, J. (2020). Análisis Contable y Financiero: Una Herramienta Clave Para La Eficiente Gestión Financiera Y Contable En La Empresa. *VI Congreso Internacional De La Ciencia, Tecnología, Emprendimiento E Innovación 2019*, 613--631. <https://doi.org/DOI 10.18502/keg.v5i2.6284>

Rodríguez, R., & Aviles, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario | 593 Digital Publisher CEIT. *593 Digital Publisher CEIT*, 5(1), 191-200.

Saldarriaga, J., Loor, H., & Pérez, L. (2019). Propuesta de sistema de control financiero del modelo de franquicia cruz azul, regional Manabí. *Revista ECA Sinergia*, 10(2), 157-171. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v10i1.1498

Sarduy, M., & Intriago, C. (2018). La gestión del capital de trabajo en el sector turístico. *Cofin Habana*, 12(2), 337-349.

Silva, B., Flores, E., Montalván, J., & Alejo, O. (2018). Propuesta metodológica para el desarrollo de las PYMES en la ciudad de Guayaquil –Ecuador–. *Espacios*, 39(42), 1-11.

Silverio, G. (2018). anfitrión de EBSCO | 131891390 | Opciones reales y funciones de utilidad isoelásticas: El caso de la valoración de un proyecto I&D en mercados incompletos. *Revista Española de Capital Riesgo*, 2, 39-52.

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2022). *Portal de Compañías SCVS*. https://appscvs1.supercias.gob.ec/portalCia/contenedor.zul?param=fGwjShgSMdM9-8Kqe2tCRp4n8u8LoTWSxYDAYwWWO0G_Re-qYswe87XSgz9Jf3yk

Useche, M., Pereira, M., & Barragán, C. (2021). Retos y desafíos del emprendimiento ecuatoriano, trascendiendo a la pospandemia. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 271-286. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.05>

Uzcátegui, C., Pozo, B., Espinoza, M., & Beltrán, A. (2018). Principales métodos de evaluación de proyectos de inversión para futuros emprendedores en el Ecuador. *Espacios*, 39(24), 1-11.

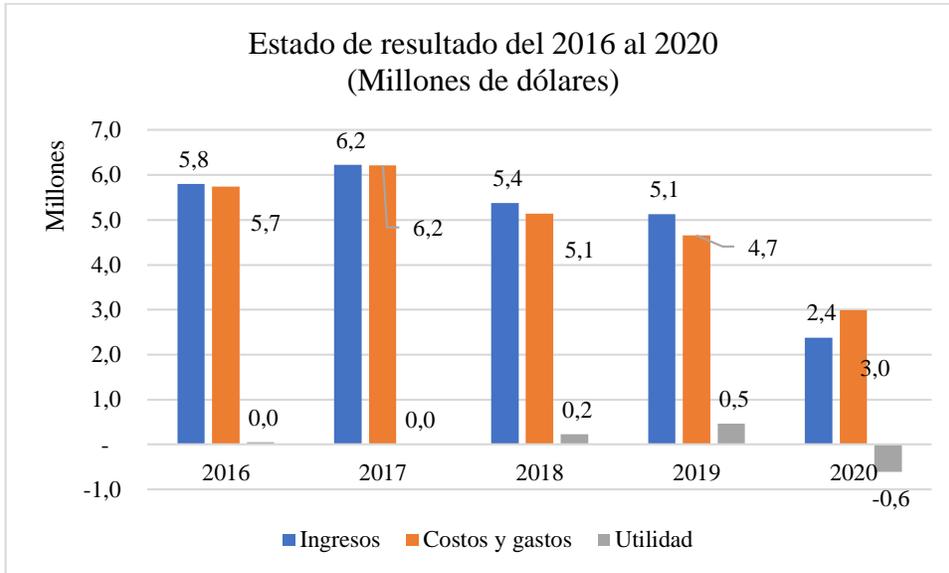
Vásconez, V., Mayorga, M., Moreno, M., Arellano, A., & Pazmiño, C. (2020). Gestión del sistema de inventarios orientado a pequeñas y medianas empresas, PYMEs, ecuatorianas del sector ferretero: Caso de estudio. *Espacios*, 41(3), 1-5.

World Tourism Organization. (2020, junio 10). *Barómetro OMT del Turismo Mundial, mayo 2020 – Con especial enfoque en el impacto de la COVID-19*. <https://doi.org/10.18111/9789284421954>

Zurita, A. H., & Dini, M. (2021). Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina. *CEPAL*, 3-115.

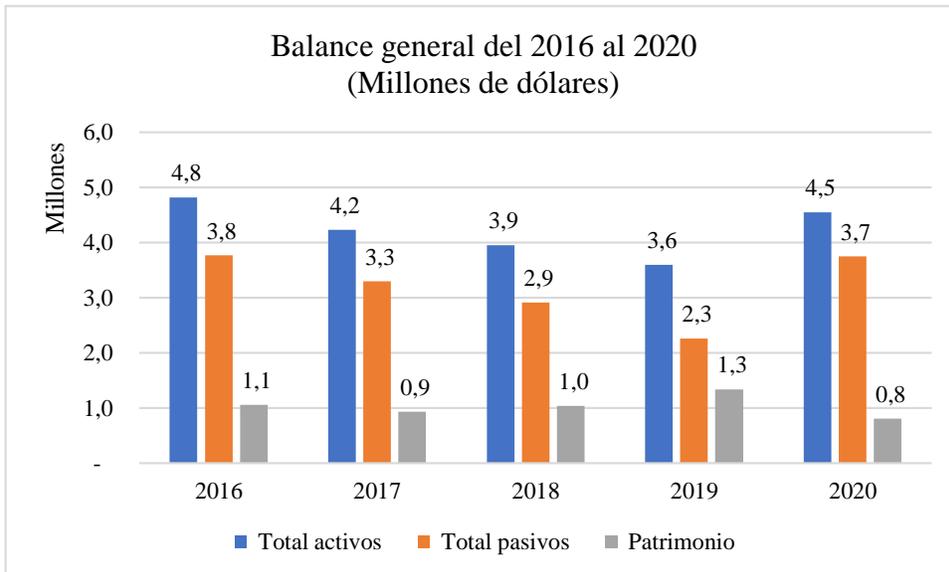
Anexos

Anexo 1. Comportamiento de ingresos, costos, gastos y utilidad de la empresa



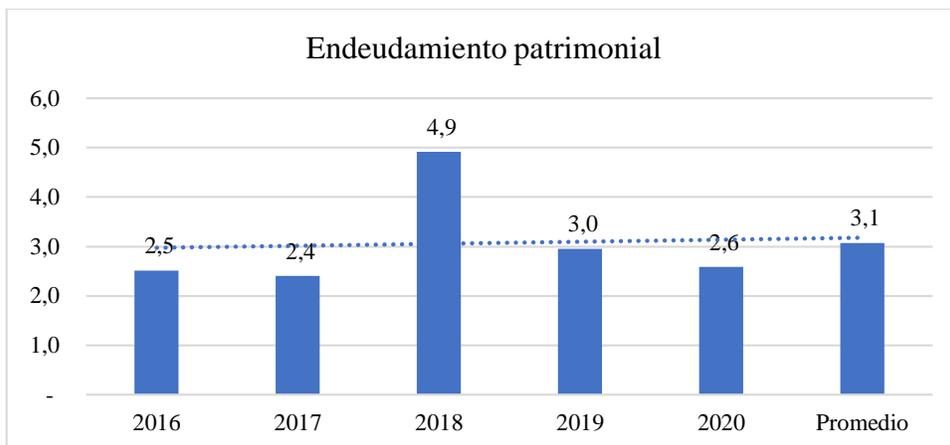
Fuente. Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Anexo 2. Comportamiento de activos, pasivos y patrimonio de la empresa



Fuente. Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

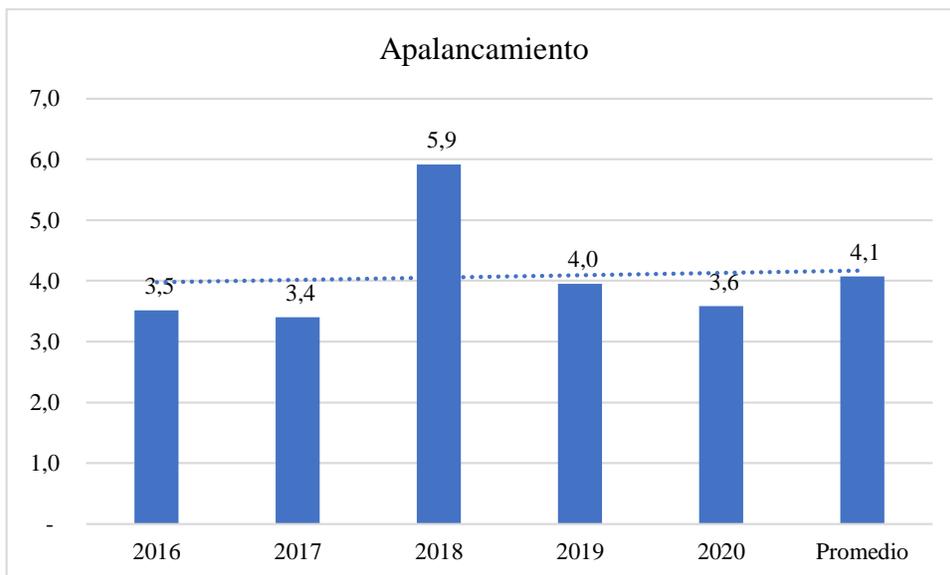
Anexo 3. Endeudamiento patrimonial del sector turismo de negocios



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

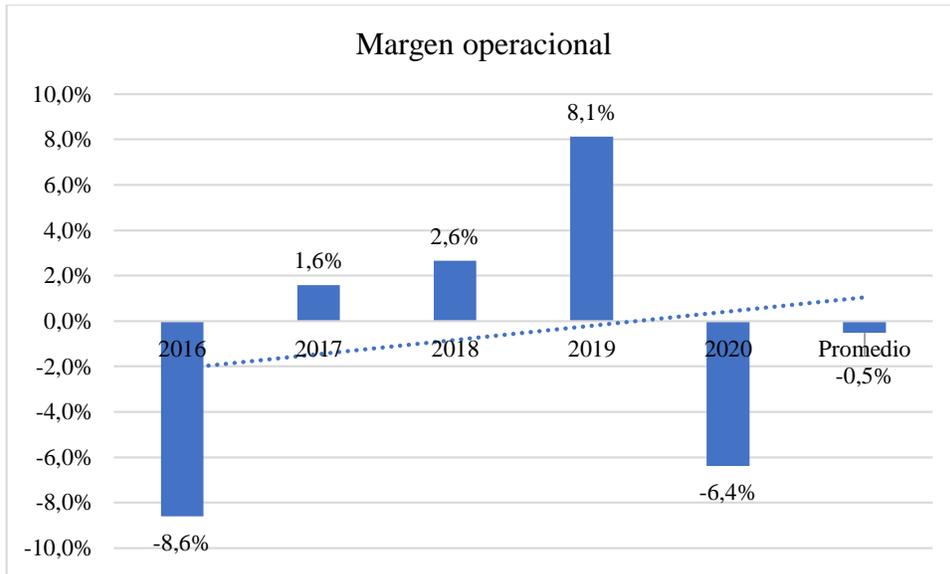
Anexo 4. Apalancamiento del sector turismo de negocios



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

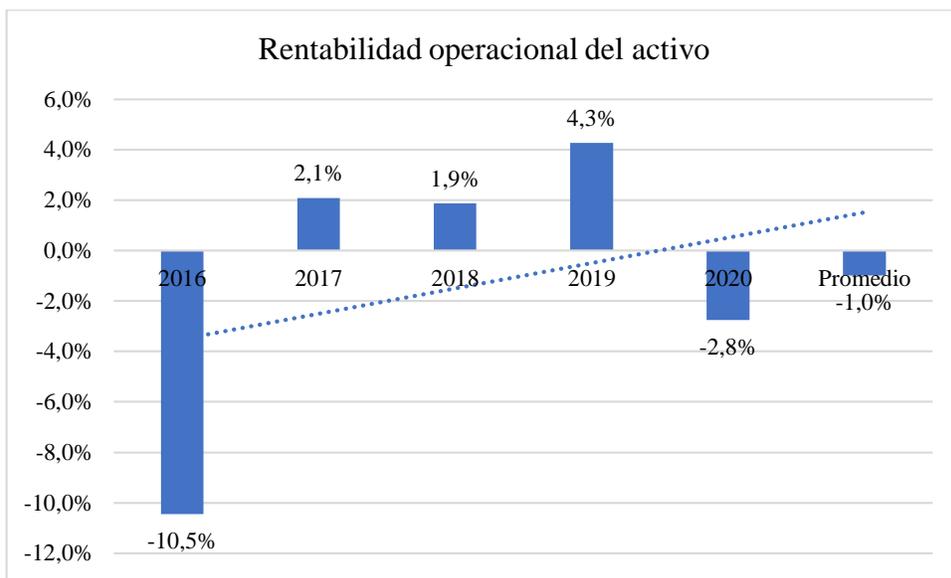
Anexo 5. Margen operacional del sector turismo de negocios



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

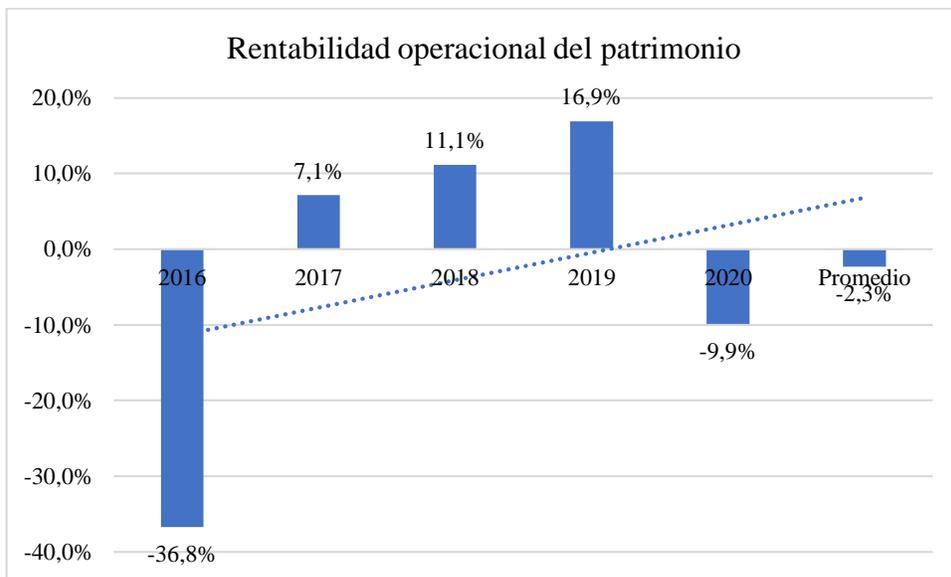
Anexo 6. Rentabilidad operativa del activo del sector



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

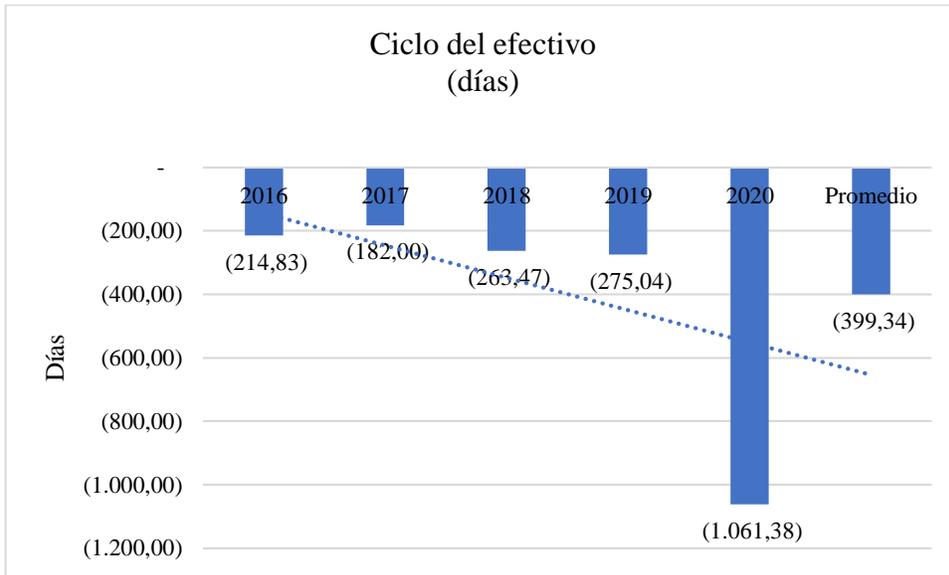
Anexo 7. Rentabilidad operativa del patrimonio del sector turismo de negocios



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

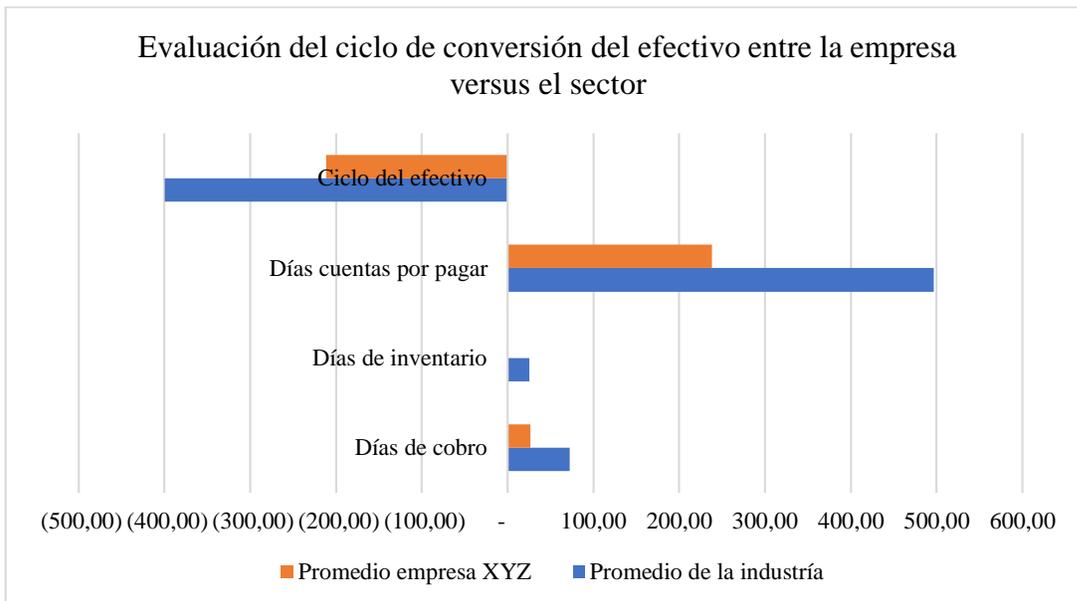
Anexo 8. Ciclo de conversión del efectivo del sector turismo de negocios



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

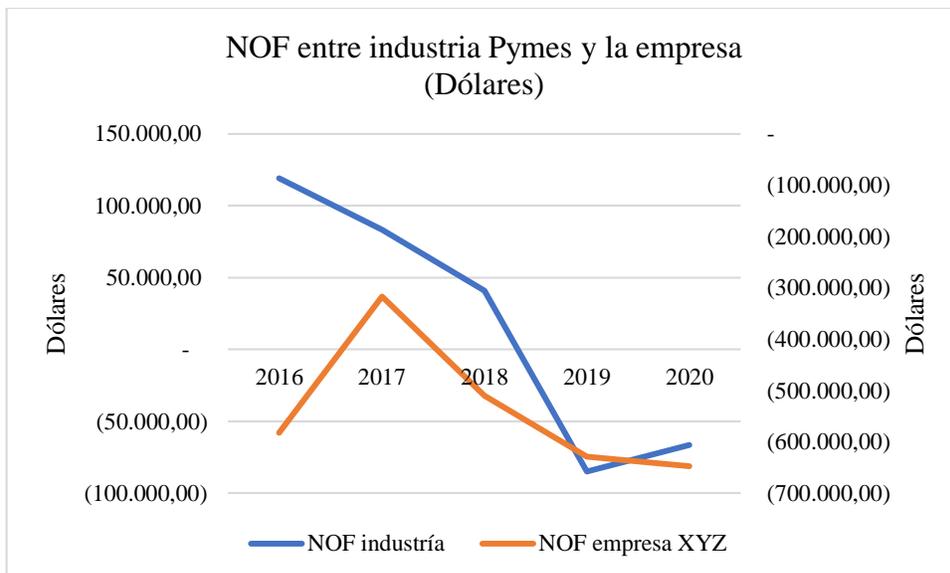
Anexo 9. Evolución del ciclo de conversión del efectivo entre sector y la empresa



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

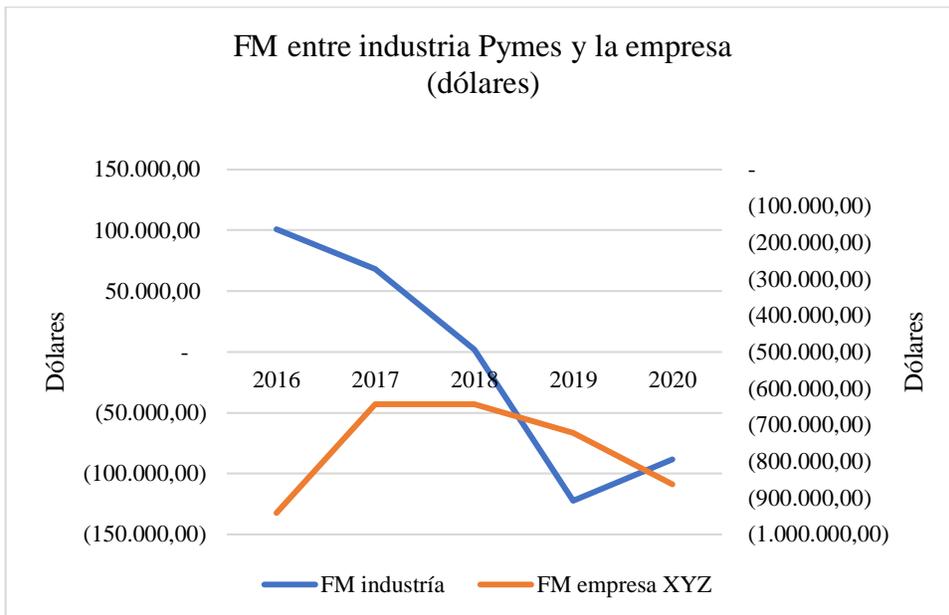
Anexo 10. Evolución de necesidades operativas de fondos entre industria y la empresa



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).

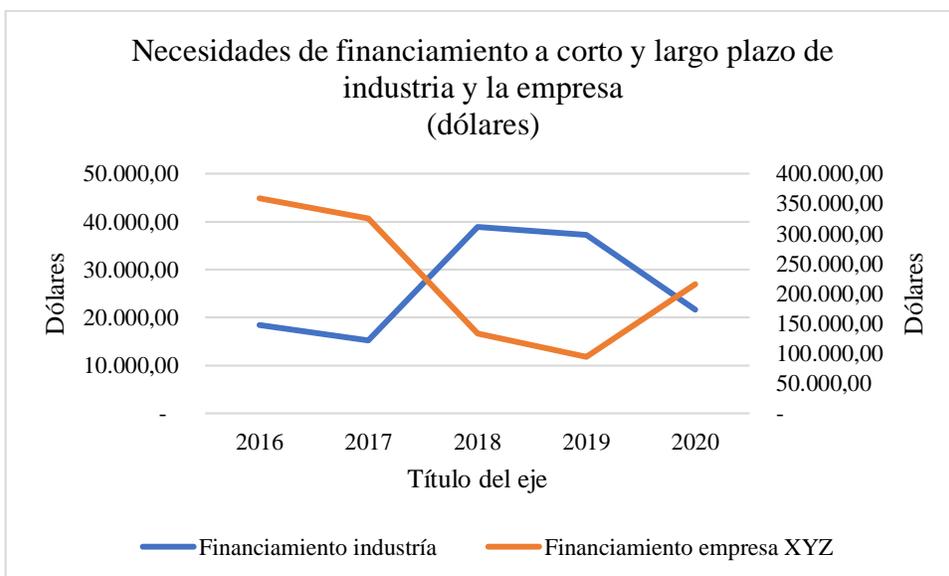
Anexo 11. Evolución de fondo maniobra entre industria y la empresa



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguy y Barrionuevo (2022).

Anexo 12. Evolución de financiamiento a corto y largo plazo entre la industria y la empresa



Fuente: Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).

Elaboración: Paguay y Barrionuevo (2022).