



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**Y ECONÓMICAS**

**CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Modalidad: Presencial**

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INTERGRACIÓN**  
**CURRICULAR, ESTUDIO DE CASO**

**TEMA:**

**“ANÁLISIS FINANCIERO DE LA AGENCIA DE VIAJES**  
**YURATOURS CÍA. LTDA. DEL PERÍODO 2022 – 2023, UBICADA**  
**EN LA CIUDAD DE IBARRA”**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de: Licenciatura en**  
**contabilidad y auditoría CPA**

**Línea de investigación: Gestión, producción, productividad, innovación y**  
**desarrollo socio económico**

**AUTOR: Colcha Panamá Katherine Ariela**

**DIRECTOR: Msc. Edwing Rolando Soria Flores**

**Ibarra – Ecuador – 2026**



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

## AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	1004244636		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Colcha Panamá Katherine Ariela		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Imbabura- Otavalo- San Juan de Ilumán		
<b>EMAIL:</b>	kacolchap@utn.edu.ec		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>		<b>TELF. MOVIL</b>	0980710468

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	“Análisis financiero de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. del período 2022 – 2023, ubicada en la ciudad de Ibarra”
<b>AUTOR (ES):</b>	Colcha Panamá Katherine Ariela
<b>FECHA: AAAAMMDD</b>	2026/01/8
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE TIRULACIÓN</b>	
<b>CARRERA/PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> GRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Licenciatura en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>DIRECTOR:</b>	Msc. Edwing Rolando Soria Flores

## **CONSTANCIAS**

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrollo, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 8 días, del mes de enero de 2026

**EL AUTOR:**

Colcha Panamá Katherine Ariela

# **CERTIFICACIÓN DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

Ibarra, 8 de enero de 2026

Msc. Edwing Rolando Soria Flores

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

**CERTIFICA:**

Haber revisado el presente informe final del trabajo de Integración Curricular, el mismo que se ajusta a las normas vigentes de la Universidad Técnica del Norte; en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

Msc. Edwing Rolando Soria Flores

C.C.: 1709847550

## **APROBACIÓN DEL COMITÉ CALIFICADOR**

El Comité Calificado del trabajo de Integración Curricular “Análisis financiero de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. del período 2022 – 2023, ubicada en la ciudad de Ibarra” elaborado por Katherine Ariela Colcha Panamá, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Universidad Técnica del Norte:

Msc. Rolando Soria

C.C.: 1709847550

Msc. José Arias

C.C.: 1002210373

## **DEDICATORIA**

A mi familia por darme la fortaleza para continuar y no rendirme.

A mis amigos por haber compartido conmigo momentos inolvidables.

A mis docentes por brindarme sus conocimientos para mi formación profesional.

En especial a mi pareja que me acompañó en cada proceso y confió en mi demostrarme que con su apoyo y amor puedo conseguir cualquier cosa que me proponga.

A mí por creer en mí misma y concluir con éxito este proceso.

## **AGRADECIMIENTO**

Para empezar, le agradezco a Dios por haberme brindado la fortaleza necesaria para cumplir uno de mis sueños y por la oportunidad de conocer personas maravillosas durante esta etapa académica.

Un agradecimiento especial a mis docentes, Msc. Rolando Soria, Msc. José Arias y Msc. Sandra Guevara por su paciencia y por ser una guía durante el desarrollo de este trabajo de investigación.

A mi pareja le agradezco por creer en nosotros y entender que cada logro requiere de sacrificios, tu fe en mí es mi mayor motivación.

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad realizar un análisis financiero de la agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda., una empresa cuya actividad económica principal es la prestación de servicios turísticos a nivel nacional e internacional. El objetivo general de la investigación es analizar la situación financiera de la compañía durante los años 2022 y 2023, mediante la aplicación de herramientas financieras que permitan proponer acciones de mejora. La metodología empleada se basa en el análisis horizontal y vertical del Estado de Situación Financiera y del Estado de Resultados Integral, así como en la aplicación de indicadores financieros de liquidez, endeudamiento, gestión y rentabilidad. Entre los resultados más relevantes se identifica que, en el año 2023, la agencia incurrió en costos operativos significativos relacionados con publicidad, servicios externos y comisiones, los cuales ascendieron a \$328.449,59, representando aproximadamente el 50 % de los ingresos percibidos. Este hecho influyó de manera considerable en los resultados de los indicadores financieros. Las conclusiones más importantes señalan que, durante el año 2022, la empresa disponía de suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, presentaba una situación preocupante en cuanto al nivel de endeudamiento, ya que dependía en gran medida del financiamiento de terceros. Asimismo, la gestión de cuentas por cobrar evidenciaba un periodo promedio de recuperación de 125 días, aunque la rentabilidad durante ese año fue excelente. Por el contrario, en el año 2023, la empresa decidió realizar inversiones en activos fijos, lo que redujo la disponibilidad de activos corrientes y aumentó el pasivo, generando serios problemas de liquidez. Además, la rentabilidad se vio negativamente afectada debido al elevado costo operativo.

**Palabras clave:** análisis financiero, herramientas financieras

## ABSTRACT

The purpose of this research is to carry out a financial analysis for “Yuratours” Cía. Ltda., a travel agency. Their main economic activity is providing tourist services, nationally and internationally. The objective of this research is to analyze the financial situation of the company during the years 2022 and 2023. Utilizing the application of financial tools whose results present better actions. The methodology used is based on the horizontal and vertical analysis of the Financial Position and the Statement of Comprehensive Income, as shown in the application of financial indicators of liquidity, debt, management, and profitability. Between relevant results that it identifies in 2023, the agency experience costs related to advertising, external services and commissions. Amounting to \$328,449.59, that represents just about 50% of the income received. This fact influences the financial indicators. Considering everything during 2022, the company had enough liquidity to cover its short-term obligations. However, a worrying situation presented on the level of indebtedness, since it all depended on third-party financing. In addition, the management of accounts received showed evidence during a recovery period of 125 days, with excellent profitability. On the contrary, in 2023, the company made investments in fixed assets, that in results reduced the availability of the current ones. Meanwhile, it increased liabilities that led to liquidity problems. Furthermore, the high operating cost was due to the profitability being negatively affected.

**Keywords:** financial analysis, financial tools

## **LISTA DE SIGLAS**

**IATA.** Asociación Internacional de Transporte Aéreo

**GDS.** Sistema de Distribución Global

**MYPES.** Micro y Pequeñas Empresas.

**LC.** Ley de Compañías.

**SCVS.** Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.

**NIIF.** Normas Internacionales de Información Financiera.

**NIC.** Normas Internacionales de Contabilidad.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN .....	ii
CONSTANCIAS .....	iii
CERTIFICACIÓN DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACION CURRICULAR .....	iv
APROBACIÓN DEL COMITÉ CALIFICADOR .....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT .....	ix
LISTA DE SIGLAS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
I.1.Problema de investigación.....	2
I.1.1. Problemática a investigar.....	2
I.1.2. Formulación del problema de investigación.....	3
I.2. Justificación.....	4
I.3.Objetivos.....	5
I.3.1. Objetivo General:.....	5
I.3.2. Objetivos Específicos: .....	5
I.4.Hipótesis o preguntas de investigación .....	5
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO .....	6
1.1. Marco Referencial .....	6
1.2. Términos Generales .....	7
1.2.1. Compañía de responsabilidad limitada .....	7
1.2.2. Proceso contable y financiero .....	8
1.2.3. Gestión financiera .....	9

1.3.	Términos Específicos .....	10
1.3.1.	Estados financieros.....	10
1.3.2.	Clasificación de los estados financieros.....	12
1.3.2.1.	Balance general.....	12
1.3.2.3.	Estado de flujos de efectivo .....	12
1.3.2.4.	Estado de cambios en el patrimonio .....	12
1.3.2.5.	Notas aclaratorias a los estados financieros.....	13
1.3.3.	Análisis financiero.....	13
1.4.	Términos Técnicos .....	13
1.4.1.	Análisis vertical.....	14
1.4.2.	Análisis horizontal.....	14
1.4.3.	Indicadores financieros .....	14
1.4.3.1.	Indicadores de liquidez .....	15
1.4.3.2.	Indicadores de Endeudamiento .....	16
1.4.3.3.	Indicadores de Gestión.....	17
1.4.3.4.	Indicadores de Rentabilidad.....	19
CAPÍTULO II: MATERIALES Y MÉTODOS .....		21
2.1.	Tipo de investigacion.....	21
2.1.1.	Investigacion cualitativa.....	21
2.2.	Métodos, técnicas es instrumentos de investigación.....	23
2.2.1.	Método de investigación.....	23
2.2.2.	Técnicas de investigación.....	23
2.2.3.	Instrumentos de investigación .....	23
2.3.	Preguntas de investigacion o hipótesis .....	24
2.4.	Matriz de operacionalización de variables.....	24
2.5.	Participantes.....	26
2.6.	Procesamiento y análisis de datos.....	26

CAPITULO III: RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	27
3.1. Antecedentes de la empresa.....	27
3.2. Análisis de la información .....	27
3.2.1. Análisis de la entrevista dirigida al administrador de la agencia .....	27
3.2.2. Análisis de la entrevista dirigida a la auxiliar contable .....	28
3.2.3. Análisis del check list .....	29
3.2.4. Análisis vertical y horizontal del Estado de situación financiera del período 2022-2023 .....	29
3.2.5. Análisis horizontal y vertical del Estado de resultados integrales del período 2022- 2023 .....	37
3.2.6. Análisis de indicadores de liquidez del periodo 2022- 2023.....	42
3.2.7. Análisis del endeudamiento del periodo 2022- 2023 .....	44
3.2.8. Análisis de la gestión de periodo 2022- 2023.....	47
3.2.9. Análisis de la rentabilidad del periodo 2022- 2023 .....	49
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	52
4.1. Conclusiones .....	52
4.2. Recomendaciones .....	53
Bibliografía.....	55
Anexos .....	58

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> <i>Indicadores de Liquidez</i> .....	15
<b>Tabla 2</b> <i>Indicadores de Endeudamiento</i> .....	16
<b>Tabla 3</b> <i>Indicadores de Gestión</i> .....	18
<b>Tabla 4</b> <i>Indicadores de Rentabilidad</i> .....	19
<b>Tabla 5</b> <i>Análisis vertical del Estado de Situación Financiera</i> .....	29
<b>Tabla 6</b> <i>Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera</i> .....	31
<b>Tabla 7</b> <i>Análisis vertical del Estado de Resultados Integral</i> .....	37
<b>Tabla 8</b> <i>Análisis horizontal del Estado de Resultados Integral</i> .....	39
<b>Tabla 9</b> <i>Cálculo de indicadores de liquidez</i> .....	43
<b>Tabla 10</b> <i>Cálculo de indicadores de endeudamiento</i> .....	44
<b>Tabla 11</b> <i>Cálculo de indicadores de gestión</i> .....	47
<b>Tabla 12</b> <i>Cálculo de indicadores de rentabilidad</i> .....	49

## INTRODUCCIÓN

La Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. ha operado en el país por más de 30 años, consolidándose como una empresa destacada dentro del sector turístico. Forma parte de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), lo que le permite emitir boletos aéreos de manera ágil y eficiente. Además, cuenta con el sistema de reservas SABRE, una plataforma operativa que procesa información en tiempo real y facilita a los usuarios encontrar opciones de vuelos que se ajusten a sus necesidades. Este sistema, reconocido como el mejor Sistema de Distribución Global (GDS), ha permitido que, durante los últimos ocho años, la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. se mantenga como líder en reservas de boletos aéreos, hoteles y alquiler de autos en el extranjero.

La importancia de sus operaciones hace relevante el presente estudio, ya que el crecimiento sostenible de la empresa depende en gran medida de la calidad de las decisiones financieras que se adopten. En este sentido, contar con una adecuada asesoría financiera representa una inversión estratégica, capaz de incrementar la rentabilidad y reducir los gastos innecesarios. Los recursos optimizados pueden ser destinados a la implementación de tecnologías que agilicen los procesos operativos, brindando a su vez la confianza y precisión que ofrece un consultor especializado.

El análisis financiero surge como una herramienta fundamental para evitar pérdidas, generar mayores ingresos y reducir costos operativos. En la actualidad, permite a las organizaciones evaluar su situación económica y tomar decisiones informadas que impacten positivamente en sus estados financieros. Como señalan Freire et al. (2016), la rentabilidad es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Si esta capacidad se ve comprometida, es imprescindible adoptar medidas estratégicas que aseguren su permanencia en el mercado. La permanencia y competitividad, por tanto, dependen de la capacidad de adaptarse a nuevas metodologías y dejar atrás prácticas tradicionales que ya no responden a las exigencias actuales del entorno empresarial.

Cabe mencionar que el sector turístico mantiene una alta relevancia en la economía del país, y “en los últimos años el turismo se ha convertido en uno de los sectores económicos de mayor crecimiento a escala nacional, contribuyendo con el 10,2% del

Producto Interno Bruto (PIB)” (Turismo, 2020). En este contexto, la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. se posiciona como un actor clave, ofreciendo una amplia gama de servicios tanto a nivel nacional como internacional: paquetes turísticos personalizados y cruceros, emisión de boletos aéreos, reservas de hoteles y autos, traslados, seguros de viaje, turismo receptivo (Galápagos, Costa, Sierra, Oriente), ecoturismo, turismo comunitario y de aventura, así como servicios corporativos personalizados. Estas actividades han permitido a la empresa mantener su competitividad en el mercado; no obstante, aún persisten ciertas deficiencias que deben ser corregidas para mejorar su posicionamiento dentro de una de las industrias más relevantes en la generación de recursos económicos para el país (Yuratours, s.f.).

Por ello, se considera indispensable que el Estado impulse el desarrollo de este sector, facilitando la aplicación de normativas que beneficien principalmente al turista, promoviendo a la vez una competencia justa. Fomentar el turismo responsable y sostenible permite no solo posicionar al país como un destino atractivo a nivel global, sino también aprovechar sus recursos naturales como una fuente legítima de riqueza y desarrollo económico.

## **I.1. Problema de investigación**

### **I.1.1. Problemática a investigar**

El presente estudio aborda el análisis financiero correspondiente a los años 2022 y 2023 de la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda., motivado por la existencia de inconsistencias en la presentación de sus estados financieros, lo cual constituye un factor crítico para la toma de decisiones acertadas. Entre las principales deficiencias identificadas se encuentra el registro inadecuado de los costos de ventas y de producción. En el año 2022, dicha cuenta reportó un valor igual a cero, mientras que en 2023 reflejó una cantidad de USD 328.449,59, sin una desagregación clara de su composición lo que afecta la transparencia y fiabilidad de su información financiera.

Cabe resaltar que Yuratours Cía. Ltda. se dedica a la prestación de servicios turísticos, actuando principalmente como intermediario entre clientes y aerolíneas. Por esta razón, sus costos operativos y de ventas no deberían presentar niveles elevados, dado que la empresa no participa directamente en la prestación del servicio aéreo. Una variación tan abrupta en estas cuentas podría representar un riesgo para su rentabilidad y

eficiencia operativa. Asimismo, se evidencian problemas de liquidez en el ejercicio económico 2023. La disponibilidad de activos corrientes se redujo en un 55 %, lo que compromete su capacidad para cumplir con obligaciones de corto plazo. Si bien el total de activos tuvo un incremento del 10 %, este crecimiento se concentró principalmente en inversiones en propiedad, planta y equipo, financiadas en parte con recursos de terceros. Como consecuencia, el pasivo corriente aumentó de forma considerable, colocando a la empresa en una situación de riesgo financiero por la falta de liquidez necesaria para cubrir sus deudas inmediatas.

Ante este contexto, el alcance de la investigación se enfoca en el reconocimiento y análisis de las cuentas que conforman el Estado de Resultados Integral y el Estado de Situación Financiera. Para ello, se aplicarán indicadores financieros clave, como razones de liquidez, actividad, apalancamiento y rentabilidad, que permitirán evaluar la situación financiera real de la empresa. De igual forma, se realizará un análisis horizontal y vertical, con el objetivo de identificar variaciones porcentuales significativas en las cuentas y evaluar el control presupuestario existente. De acuerdo con Polanco et al. (2020), la finalidad de presentar información financiera precisa es permitir que las organizaciones conozcan su rendimiento real, ya sea en términos de ganancias o pérdidas, y con ello tomar decisiones estratégicas que generen utilidades sostenibles.

Finalmente, considerando el giro del negocio de la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda., este estudio también valorará el cumplimiento de la normativa interna vigente y analizará, de manera técnica y comparativa, la estructura financiera de los balances mediante enfoques horizontales y verticales.

### **I.1.2. Formulación del problema de investigación**

- ¿El diagnóstico del proceso contable y financiero influye en la identificación de la coherencia y el buen funcionamiento de las operaciones de la empresa?
- ¿Realizar un análisis de liquidez, endeudamiento y gestión de los años 2022 y 2023 incide en la determinación de la evolución financiera de la organización?
- ¿El análisis de la rentabilidad correspondiente al período 2022-2023 contribuye a una mejor comprensión de la gestión empresarial?

## **I.2. Justificación**

En el contexto empresarial actual, las organizaciones deben adaptarse a métodos innovadores y tecnologías emergentes para ampliar su cartera de clientes y mantenerse competitivas en el mercado. La implementación de herramientas digitales, como plataformas en línea que muestren de forma clara y accesible la oferta de productos y servicios, permite a las empresas llegar a un público más amplio, responder a las nuevas dinámicas de consumo y optimizar la experiencia del cliente.

En Ecuador, esta realidad tecnológica no ha pasado desapercibida. Muchas empresas han incorporado el uso de redes sociales y plataformas digitales como parte de su identidad corporativa, considerando que el internet y los dispositivos móviles especialmente los teléfonos celulares están presentes en la mayoría de los hogares del país. En este entorno, el uso estratégico de la tecnología y la publicidad digital posibilita ampliar mercados y fortalecer la visibilidad empresarial.

La Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda., con varios años de trayectoria en el mercado nacional, se ha especializado en la prestación de servicios turísticos, con el objetivo de superar las expectativas de sus clientes y contribuir al desarrollo socioeconómico de la ciudad de Ibarra. Sin embargo, la empresa no ha logrado adaptarse completamente a los cambios tecnológicos vigentes, ya que continúa utilizando plataformas que actualmente son poco funcionales y que dificultan el acceso ágil a la información. Esto la coloca en desventaja frente a otras agencias que ofrecen un servicio más eficiente y accesible. Por tanto, es fundamental que la empresa identifique las preferencias de los distintos segmentos del mercado, considerando que cada grupo de clientes demanda soluciones específicas y dinámicas.

Por otro lado, la provincia de Imbabura dispone de múltiples atractivos turísticos que deben ser gestionados por empresas comprometidas con el cuidado ambiental y con modelos de negocio sostenibles. Esto les permitirá impulsar actividades orientadas al desarrollo tanto a nivel local como nacional.

Los beneficiarios directos de esta investigación serán los directivos de la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda., ya que el análisis les permitirá conocer su situación financiera y nivel de competitividad dentro de la industria, con el fin de establecer estrategias de mejora que potencien sus relaciones comerciales y optimicen la

gestión de sus recursos económicos. Esto contribuirá al incremento de la eficiencia y eficacia en sus operaciones, además de fortalecer su capacidad de respuesta ante riesgos internos y externos.

De igual forma, existen beneficiarios indirectos, como la Universidad Técnica del Norte, ya que este estudio puede servir como referencia académica para futuros trabajos de titulación. También se beneficiará el sector turístico, puesto que los resultados del análisis permitirán a otras empresas conocer su situación financiera, evaluar sus estrategias y determinar si están cumpliendo con sus objetivos empresariales de manera efectiva.

### **I.3.Objetivos**

#### **I.3.1. Objetivo General:**

Realizar el análisis financiero de los años 2022 y 2023 de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda., ubicada en la ciudad de Ibarra mediante la aplicación de herramientas financieras para establecer acciones de mejora.

#### **I.3.2. Objetivos Específicos:**

1. Diagnosticar la situación financiera de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. mediante entrevistas y revisión documental para determinar fortalezas y debilidades.
2. Realizar el análisis de liquidez, endeudamiento y gestión de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. del periodo 2022 – 2023.
3. Realizar el análisis de rentabilidad de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. del periodo 2022 – 2023.

### **I.4.Hipótesis o preguntas de investigación**

1. ¿Cuál es la situación financiera actual de la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. en función de sus estados financieros?
2. ¿Cómo ha evolucionado la empresa financieramente durante el período 2022-2023 en relación con los indicadores de liquidez, endeudamiento y gestión?
3. ¿Qué nivel de rentabilidad ha alcanzado la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. durante el período comprendido entre los años 2022 y 2023?

## **CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO**

### **1.1.Marco Referencial**

En su trabajo de titulación (Hernández, 2022) “CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO– RUBRO AGENCIAS DE VIAJES EN LA PROVINCIA TUMBES, 2018” tiene como objetivo la identificación de las principales características de financiamiento y rentabilidad de las MYPES (Micro y Pequeña Empresa) del sector servicio que como rubro tiene a las agencias de viajes de la provincia de Tumbes ubicado en la costa Peruana del año 2018, para esta investigación se seleccionaron a 15 MYPES estas empresas fueron utilizadas de manera representativa del sector.

La mayoría de las empresas analizadas, un 87 %, demostraron que la rentabilidad de sus negocios está estrechamente relacionada con el financiamiento externo obtenido a través de entidades como bancos, cooperativas de ahorro y crédito, e incluso prestamistas informales. Estos recursos les han permitido mejorar su situación económica, innovar en sus procesos y fortalecer su imagen corporativa. En contraste, el 13 % restante, correspondiente a micro y pequeñas empresas (MYPES), reportaron resultados desfavorables, indicando que su rentabilidad no mostró mejoras significativas tras la adquisición de créditos, lo que sugiere una deficiente planificación financiera o un uso inadecuado del financiamiento recibido.

En este contexto, es fundamental que las empresas mantengan una gestión financiera adecuada, ya que de ello depende la toma de decisiones estratégicas, la sostenibilidad del negocio y el atractivo para posibles inversionistas. Para lograrlo, es necesario aplicar indicadores financieros clave, que permitan evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, identificar necesidades de endeudamiento, y analizar los niveles de rentabilidad y liquidez. Estos elementos son esenciales para rediseñar o mejorar las estrategias financieras existentes, especialmente cuando dichas estrategias no han contribuido al crecimiento económico ni al fortalecimiento financiero de la organización.

Por otro lado en el trabajo de titulación elaborado por (López, 2023) con el tema “ANÁLISIS FINANCIERO EN EL ÁREA DEL MARKETING DIGITAL PARA LA RUTA ECOTURÍSTICA SANTUARIO LOS CAPOTES DEL MUNICIPIO DE GUACHUCAL PARA EL AÑO 2021” con la cual se pretende la identificación de la

importancia del análisis financiero dentro del departamento de marketing digital la cual se ha convertido en una herramienta importante en cuanto a la generación de rentabilidad de los operadores de la ruta ecoturística del Santuario los Capotes que pertenece al municipio de Guachucal que se ubica en el departamento de Nariño-Colombia.

Para el desarrollo de esta investigación, se analizaron 18 operadores que ofrecen sus productos y servicios mediante el marketing digital, el cual se ha consolidado como una herramienta fundamental para la generación de valor en las empresas. Con base en los resultados obtenidos, se concluye que es necesario implementar estrategias orientadas a incrementar la rentabilidad del sector, dado que aún persisten deficiencias significativas que requieren ser mejoradas. Para ello, se hace imprescindible realizar una evaluación exhaustiva de las políticas, normas y sistemas contables relacionados con la presentación de la información financiera.

Ante los continuos avances tecnológicos, las empresas se ven obligadas a adaptarse de manera rápida y oportuna para mantener un nivel competitivo que les permita obtener una rentabilidad significativa frente a competidores cada vez más agresivos en cuanto a estrategias y métodos de crecimiento financiero. En este contexto, el marketing digital se presenta como una alternativa favorable para conocer la oferta y demanda de productos y servicios. Para maximizar su efectividad, las empresas deben agregar elementos distintivos que capten el interés de los consumidores que utilizan este canal como medio principal de adquisición.

Con los antecedentes referenciales se busca realizar un análisis financiero de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. de los años 2022 y 2023 para lo cual se van a aplicar herramientas financieras así como el análisis horizontal y vertical del Estado de situación financiera y el Estado de resultados Integrales, de la misma manera índices financieros de liquides, rentabilidad, gestión o actividad y endeudamiento para establecer recomendaciones que contribuyan al desarrollo empresarial de la agencia.

## **1.2. Términos Generales**

### **1.2.1. Compañía de responsabilidad limitada**

De acuerdo a la Ley de Compañías del Ecuador en el artículo 92 se menciona que:

La compañía de responsabilidad limitada se puede constituir mediante contrato o acto unilateral. Los socios de la compañía de responsabilidad limitada solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura (Ley de Compañías [LC], Art. 92, 2025).

Como resultado, una Compañía de Responsabilidad Limitada es de carácter mercantil; sin embargo, esto no implica que los socios que la conforman sean considerados comerciantes. Una de sus principales características es la necesidad de confianza absoluta entre los socios, ya que estos responden únicamente hasta el monto de sus aportaciones al capital social. En este sentido, la Ley de Compañías establece que debe haber un mínimo de dos socios y un máximo de quince, con el fin de preservar ese vínculo de confianza. Si existieran más socios, es probable que se generen mayores niveles de desconfianza, dado que cada uno actúa en función de sus propios intereses y del capital invertido en la sociedad, con la expectativa de obtener un beneficio económico futuro (Sánchez, 2021).

Por otro lado, de acuerdo con Vásquez Palma (2014, citado en Sánchez, 2021), la sociedad constituida tiene derecho al principio de separación, el cual se analiza desde dos perspectivas. La primera es la dimensión jurídico-corporativa, que reconoce a la sociedad como un sujeto independiente con atributos propios como el espíritu empresarial, la razón social, el patrimonio, entre otros. La segunda es la dimensión patrimonial-financiera, ya que la organización contable de la sociedad permite identificar con claridad las debilidades en la toma de decisiones. Esta separación es fundamental para una gestión financiera adecuada, ya que delimita las responsabilidades legales y económicas de los socios frente a la entidad.

La Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. fue creada en 1993 en Ecuador y tiene casi 32 años de presentación de servicios turísticos que incluyen paquetes, turismo receptivo, servicios nacionales e internacionales; actualmente cuenta con 4 agencias ubicadas en la ciudad de Otavalo, Cotacachi, Ibarra y su agencia matriz en la ciudad de Quito, además está conformada por dos socias la Sra. Sandra Morocho y Mónica Morocho y cuenta con una fuerza de trabajo de un total de 16 empleados.

### **1.2.2. Proceso contable y financiero**

Como lo menciona Vite Rangel (2017), el proceso contable puede definirse como el conjunto ordenado de pasos que permite a las empresas elaborar y verificar la información presentada en los informes financieros. La omisión de alguno de estos pasos afectaría directamente el resultado final, ya que cada uno constituye una parte fundamental en el registro de las operaciones económicas que giran en torno a la empresa, y cuya adecuada documentación es esencial para una correcta toma de decisiones futuras.

Desde otra perspectiva, el procedimiento contable abarca todas las fases necesarias para el reconocimiento de las transacciones económicas que se detallan dentro de los libros contables. En otras palabras, se trata de un conjunto de operaciones que deben realizarse diariamente y que involucran cuentas específicas que forman parte de un sistema contable estructurado (Catacora, 2012, citado en Elizalde, 2019).

En el caso de la agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda., se puede observar que se aplica un proceso contable convencional. Para el registro de las transacciones contables, en primer lugar, se utiliza el libro diario, en el cual se registran las cuentas que afectan la situación económica de la empresa. Posteriormente, se procede a la mayorización y elaboración del estado de comprobación, con el objetivo de obtener los saldos de cada cuenta. Finalmente, con la información obtenida, se elaboran los estados financieros correspondientes a cada periodo fiscal, lo cual permite evaluar la situación económica y financiera de la empresa de manera clara y estructurada.

### **1.2.3. Gestión financiera**

El concepto de gestión financiera proviene del manejo eficiente de los recursos disponibles de la empresa, de modo que sea posible tomar decisiones acertadas con base en su posición económica. Es decir, se debe actuar de forma responsable para que alcanzar los objetivos empresariales no represente una tarea inalcanzable. Además, la gestión financiera constituye una de las ramas de la administración que está presente en todas las organizaciones o entidades, y cuya finalidad es el análisis de los recursos financieros, permitiendo así guiar a la empresa hacia acciones y decisiones que favorezcan su desarrollo y sostenibilidad (López et al., 2018, citado en Zumba et al., 2023).

En el mismo contexto, para Sánchez (2006, citado en Córdoba Padilla, 2012), la gestión financiera consiste en el manejo racional del dinero involucrado en las cuentas de ingresos y egresos que se presentan en la empresa. Este control garantiza la rentabilidad financiera, ya que depende directamente de la generación de valor derivada de cada decisión tomada. De manera más puntual, se puede resumir en un objetivo principal compuesto por dos elementos clave: en primer lugar, el volumen de ingresos que pueden generarse con los recursos disponibles, incluyendo el capital aportado por los socios; y, en segundo lugar, la evaluación del nivel de eficiencia y eficacia en el uso de los medios económicos. A través de este análisis, es posible determinar si se han obtenido resultados favorables y si las decisiones tomadas han estado alineadas con el cumplimiento de los objetivos institucionales.

Por otro lado, según Cáceres (2019, citado en Párraga et al., 2021), la tarea principal de la gestión financiera radica en analizar, tomar decisiones y ejecutar acciones que se relacionen directamente con la actividad económica que desarrolla la empresa. Para ello, es necesario identificar las necesidades financieras, describir la disponibilidad de recursos y establecer una reserva adecuada para las operaciones cotidianas. Esta planificación permite determinar si la empresa requiere financiamiento externo y, al mismo tiempo, evaluar su capacidad de pago. Como resultado, se pueden alcanzar niveles adecuados de rentabilidad y eficiencia, esenciales para su permanencia en el mercado.

De acuerdo con el análisis de los autores antes mencionados, se puede concluir que la agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. ha evidenciado un incremento en la generación de utilidades, lo cual puede observarse a través de los indicadores financieros de rentabilidad, en particular el de rentabilidad neta. En el año 2022, la empresa registró apenas un 1 % de utilidad luego de cubrir todos sus gastos; sin embargo, en el año 2023, dicho indicador ascendió al 10 %, lo que sugiere una utilización más eficiente de los recursos disponibles. Este resultado refleja una mejora en la capacidad de la empresa para generar beneficios económicos, consolidando así una rentabilidad más sólida en comparación con el año anterior.

### **1.3. Términos Específicos**

#### **1.3.1. Estados financieros**

Las empresas, al igual que cualquier otra organización económica, buscan conocer su situación financiera actual con el propósito de determinar si las operaciones ejecutadas han contribuido al incremento o disminución del capital invertido. Para ello, se apoyan en informes contables y financieros, ya que a través de estos es posible orientar la toma de decisiones hacia el crecimiento y sostenibilidad de la entidad. Además, los resultados reflejados en los estados financieros permiten realizar proyecciones que ayudan a predecir la tendencia futura del desempeño económico de la empresa. En este sentido, un análisis adecuado brinda un conocimiento anticipado sobre su posible evolución: si los resultados son favorables, se interpreta como un indicador de crecimiento; en caso contrario, podría evidenciar un proceso de decrecimiento. Por consiguiente, Polanco (2020) determina que “se entiende por estados financieros a los informes presentados por una entidad de manera resumida, los cuales comprenden un informe de la utilización de los fondos y de su situación financiera a una fecha determinada” (p. 29).

La NIC 1: Presentación de Estados Financieros indica que:

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad que sea útil para una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por la dirección con los recursos que le han sido confiados (International Financial Reporting Standards [IFRS Foundation], NIC 1, 2023, pág. 4-5)

En este sentido mediante la información obtenida de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (SCVS) se puede determinar que la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. presenta los estados financieros de manera anual que comprenden: Estado de Situación Financiera o Balance General, Estado de Resultado Integral, Estado de Flujos de Efectivo, Estado de cambios en el patrimonio y las Notas aclaratorias de cada período en los que se puede evidenciar el compromiso de la empresa en el cumplimiento de las normativas contables NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) y NIC (Normas Internacionales de Contabilidad).

### **1.3.2. Clasificación de los estados financieros**

El conjunto completo de estados financieros de acuerdo con la NIC 1 comprenden los siguientes:

(a) un estado de situación financiera al cierre del ejercicio; (b) un estado de resultados y de otro resultado global del ejercicio; (c) un estado de cambios en el patrimonio neto del ejercicio; (d) un estado de flujos de efectivo del ejercicio; (e) notas, que incluirán información de importancia relativa significativa sobre políticas contables y otra información explicativa (NIC 1- Presentación de estados financieros, s.f., pág. 5)

#### **1.3.2.1. Balance general**

En la actualidad también de lo denomina como Estado de situación financiera y se encuentra compuesto por: Activos (Inversión), Pasivos (Financiamiento de terceros) y Patrimonio (Financiamiento propio).

#### **1.3.2.2. Estado de resultados Integral**

Con este estado se puede conocer si la utilidad generada ha sido positiva o negativa para la empresa en un periodo determinado ya que en esta se encuentran las cuentas de los ingresos, costos y gastos, que ayudan a determinar si el nivel de ventas ayuda a cubrir los gastos generados.

#### **1.3.2.3. Estado de flujos de efectivo**

Este informe ofrece información valiosa de la empresa de acuerdo con sus operaciones ya que a través de este se pueden realizar proyecciones de las operaciones efectuadas durante un año calendario que contribuyen para que se tomen decisiones acertadas y puedan cumplir con todas sus obligaciones a corto plazo (Cantú, 2018 citado en Polanco, 2020).

#### **1.3.2.4. Estado de cambios en el patrimonio**

Como su nombre lo dice contiene información acerca del patrimonio que en otras palabras es el capital aportado por cada uno de los socios que conforman la empresa, así como también las utilidades generadas de períodos anteriores que han sido retenidas, indica también la distribución de las utilidades que le corresponde a cada socio (Cantú, 2018 citado en Polanco, 2020).

### **1.3.2.5. Notas aclaratorias a los estados financieros**

De acuerdo al párrafo 112 de la NIC 1 la estructura de las notas debe cumplir con lo siguiente:

(a) presentarán información acerca de las bases para la preparación de los estados financieros, y sobre las políticas contables específicas (b) revelarán la información requerida por las NIIF que no haya sido incluida en otro lugar de los estados financieros; y (c) proporcionarán información que no se presente en ninguno de los estados financieros, pero que es relevante para entender cualquiera de ellos (NIC 1- Presentación de estados financieros, s.f., pág. 26).

En este sentido las notas aclaratorias comprenden información relevante de la empresa que no se encuentra descrita en los otros estados financieros pero que es importante para comprender los resultados de las cuentas contables, además contiene políticas de la empresa en cuanto al tratamiento de cuentas en específico que se deben tomar en cuenta para su correcto análisis y de esta manera obtener resultados que reflejen la realidad de la empresa.

### **1.3.3. Análisis financiero**

Mediante el análisis financiero las empresas pueden conocer cuál ha sido su desempeño puesto que permite realizar un estudio por separado de los resultados de los informes financieros presentados a través de los cuales se pueden detectar la raíz de los inconvenientes encontrados que deben ser tratados con la respectiva importancia debido a que la existencia de las empresas depende de cómo ellas han podido incrementar su valor desde el momento en que se crearon e iniciaron sus operaciones comerciales por consiguiente las áreas que se deben estudiar son: el rendimiento económico, el uso efectivo de sus activos, la disponibilidad de dinero para el pago de sus obligaciones, así también es importante conocer el comportamiento de los clientes, la adecuada ejecución de la contabilidad y de manera general las fianzas empresariales. De acuerdo con cada uno de estos componentes resulta más fácil poder predecir el futuro de acuerdo con las tendencias de la posición financiera de la empresa ya que si esta es productiva significa que es eficiente entonces refleja la correcta distribución de los recursos que en términos económicos quiere decir que es rentable (Lavallo Burguete, 2017).

### **1.4. Términos Técnicos**

### **1.4.1. Análisis vertical**

En términos matemáticos es el análisis más fácil de realizar ya que basta con dividir cada subcuenta del estado que se vaya a desarrollar con el valor base que sería el valor de la cuenta general por ejemplo si se desea conocer como están conformados los activos totales se puede realizar esta operación con cada subcuenta es decir que se debe dividir el total de la subcuenta X para la cuenta de los activos totales y finalmente multiplicar por 100 para obtener un valor porcentual a fin de que se pueda comprender el nivel de impacto que dadas las circunstancias podría ser positivo o negativo puesto que señalan con que, porcentaje se encuentran conformados los estados financieros (Polanco, 2020).

Por otro lado, Lavalle Burguete (2017) destaca que el objetivo de aplicar un análisis vertical es determinar en términos porcentuales los valores de un estado financiero que comúnmente se los aplica al balance general y al estado de resultados integrales con la finalidad de determinar su comportamiento para lo cual se sugiere hacer una comparación con al menos tres periodos

### **1.4.2. Análisis horizontal**

Un análisis horizontal o también denominado dinámico es aquel en el que se pueden comparar variables de años diferentes con el fin de conocer su rendimiento de cual se obtiene la variación absoluta que se representa en cantidades y la variación relativa que se obtiene en porcentajes (Guerra, 2023 citado en Rentería et al., 2023).

Mediante este análisis se puede determinar el comportamiento de los estados financieros analizados en especial a una cuenta contable en específico que puede sufrir variaciones en cada periodo y de acuerdo con ello se pueden mejorar las actividades operativas y económicas, conforme a su naturaleza su objeto principal es la de identificar cambios que pueden ser representativos. El aplicar esta herramienta trae beneficios en cuanto al presupuesto que se debe destinar para el periodo contable siguiente, es decir que es posible realizar previsiones económicas para el tiempo que se considere necesario. (Rentería et al., 2023).

### **1.4.3. Indicadores financieros**

Una de las funciones de aplicar indicadores financieros en una empresa es para identificar datos más internos y a partir de ellos tomar decisiones de manera que las

operaciones económicas puedan seguir su curso normal dado que la información financiera analizada puede ser comparada con otros períodos económicos y de esta manera conocer su tendencia para la futura toma de decisiones (Estupiñán, 2020 citado en Loor y Suárez, 2023).

Por otro lado se puede definir a los indicadores como instrumentos que pueden ser aplicados con el objetivo de conocer la situación económica actual de la empresa puesto que se aplican en el ámbito financiero y contable que dependen de la interpretación que se les dé para determinar si es que hay riesgos, estabilidad o si el rendimiento es muy bueno mantenerse caso contrario es posible implementar estrategias de desarrollo económico para mejorar el rendimiento y la tendencia que siempre se debe alcanzar el mayor beneficio (Ollague et al., 2017 citado en Loor y Suárez, 2023).

#### **1.4.3.1.Indicadores de liquidez**

Asociación de Bancos Privados del Ecuador (2020 citado en Arias y Priet, 2021) señala que este indicador concede la posibilidad de conocer el nivel de dinero disponible que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, es decir que a través de la aplicación de los indicadores de liquidez se puede conocer el estado económico de la empresa en cuanto a dinero líquido de manera que sea posible cumplir con los pasivos contraídos en un periodo menor o igual a un año ya que si los resultados arrojan una escasez esto significaría que la empresa no tiene la capacidad necesaria y por lo tanto estaría enfrentando un riesgo de iliquidez.

**Tabla 1**

*Indicadores de Liquidez*

<b>Indicadores</b>	<b>Descripción</b>	<b>Fórmula</b>
Liquidez corriente	Muestra la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y mientras más alto sea el valor del numerador mayor posibilidades tendrá de efectuar sus pagos.	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Prueba ácida	Determina la capacidad de la empresa para cumplir con sus pasivos a corto plazo, pero sin depender de la venta de los inventarios	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente
Capital de trabajo	Disponibilidad que hay en la empresa en cuanto a Activos para la operación eficiente sin riesgos de iliquidez	Activo Corriente - Pasivo Corriente

*Nota.* Adaptado de “Tabla de indicadores”, por Superintendencia de Compañías y Seguros, s.f., SuperCias ([https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf))

### 1.4.3.2. Indicadores de Endeudamiento

Fontalvo et al. (2012 citado en Rossi Ortiz y Rossi Valverde, 2023) señalan que los indicadores de endeudamiento o apalancamiento tiene como finalidad la identificación de participación de terceros dentro de la empresa en cuanto a porcentaje y también de la forma en la intervienen en el financiamiento puesto que las empresas necesitan contraer deuda externa pero para ello antes deben analizar la capacidad de pago un factor muy importante dentro de esta actividad, si bien es cierto es necesario contar con dinero extra para realizar mejoras en las actividad empresariales siempre hay que tomar en cuenta que sea posible y que no interfiera en las operaciones económicas normales de la organización.

**Tabla 2**

*Indicadores de Endeudamiento*

Indicadores	Descripción	Fórmula
Endeudamiento total	Demuestra el nivel que tiene la empresa de recursos propios, por lo tanto, si el resultado es alto indica que depende mucho de financiamiento externo por lo cual lo adecuado es que sea bajo.	$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$

Endeudamiento patrimonial	Permite medir el nivel que tiene la empresa del patrimonio comprometido con sus acreedores, esto no significa que el patrimonio vaya a ser usado para cubrir con los pasivos ya que también es una obligación, pero esta vez con los inversionistas.	Pasivo Total / Patrimonio
Apalancamiento	Determina el grado de activos con lo que dispone la empresa para ayudar con el cumplimiento de las obligaciones patrimoniales.	Activo Total / Patrimonio
Cobertura de intereses	Con este indicador es posible medir la capacidad que tiene la empresa para hacer frente al pago de intereses de acuerdo con el monto de la deuda adquirida, por lo tanto, es recomendable que sea tres veces mayor a los intereses que se deben pagar.	EBIT/Intereses

*Nota.* Adaptado de “Tabla de indicadores”, por Superintendencia de Compañías y Seguros, s.f., SuperCias ([https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf))

### 1.4.3.3. Indicadores de Gestión

Los indicadores de gestión o actividad permiten determinar el nivel de eficiencia de las empresas al hacer uso de sus recursos de manera que generen los beneficios esperados y que cumplan con los objetivos empresariales, además también se puede conocer la manera en que se han usado durante el transcurso de las actividades económicas, es decir que mediante estos indicadores las empresas pueden estar

informadas acerca del uso que le han dado a sus recursos y si estas decisiones han sido acertadas (Ruiz, 2021 citado en Matute, 2023).

**Tabla 3**

*Indicadores de Gestión*

<b>Indicadores</b>	<b>Descripción</b>	<b>Fórmula</b>
Período promedio de cobro (PPC)	A través de este indicador se puede conocer el tiempo que tarda la empresa para recuperar su dinero por ventas a crédito por lo tanto el cálculo se realiza con las cuentas por cobrar a corto plazo.	$Cuentas\ y\ Documento\ por\ Cobrar * 365 / Ventas$
Período promedio de pago (PPP)	En este caso este indicador indica el tiempo que se tarda la empresa en cumplir con sus obligaciones a corto plazo, pues es el periodo en el que la empresa es capaz de pagar a sus proveedores.	$Cuentas\ y\ Documentos\ por\ Pagar * 365 / Inventarios$
Periodo promedio de inventario (PPI)	Mide el tiempo en que la empresa logra hacer liquida la inversión en inventarios, es decir el periodo que se demora en vender sus inventarios, permite saber además el número de días en promedio que los inventarios permanecen en la empresa	$(Inventario\ promedio * 365) / Costo\ de\ ventas$
Ciclo de conversión del efectivo	Con este indicador se puede identificar el tiempo que tarda una empresa en transformar	$Días\ de\ inventario + Días\ de\ cobro - Días\ de\ pago$

---

sus inversiones en dinero  
líquido.

---

*Nota.* Adaptado de “Tabla de indicadores”, por Superintendencia de Compañías y Seguros, s.f., SuperCias ([https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf))

#### **1.4.3.4. Indicadores de Rentabilidad**

Los indicadores de rentabilidad como lo afirma Flores y Flores (2014): “Sirve al usuario para evaluar la suficiencia de los recursos de la entidad, es decir, la capacidad para obtener ingresos” (p.7). por lo tanto, mediante la utilización de los índices de rentabilidad es posible determinar el nivel de autosuficiencia que tiene una empresa puesto que es la capacidad que tiene esta para generar ingresos y por lo tanto obtener una utilidad positiva para la empresa.

#### **Tabla 4**

##### *Indicadores de Rentabilidad*

<b>Indicadores</b>	<b>Descripción</b>	<b>Fórmula</b>
Margen bruto	Permite conocer la disposición de la empresa para reconocer utilidades frente al costo de ventas y de la misma manera la competencia para cubrir los gastos operativos y obtener utilidades antes de cubrir el pago de impuestos.	$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$
Margen operacional	La utilidad operacional se encuentra bajo la incidencia de los costos operativos y también de los gastos operacionales teniendo en cuenta que a este grupo no se le debe sumar los gastos financieros ya que estos no influyen directamente en la	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$

	ejecución de las actividades normales de la empresa.	
Rentabilidad neta	Determina la utilidad que genera cada unidad de venta es decir que mediante es índice la empresa puede conocer el nivel de utilidad que le dejan las ventas que percibe en un periodo determinado.	Utilidad Neta / Ventas
ROE	Con este índice es posible conocer el nivel de rentabilidad que se obtienen de los accionistas o quienes aportan capital a la empresa.	Utilidad Neta/ Patrimonio
ROA	Mide la eficiencia del uso de los Activos mediante la determinación de la proporción de dependencia que tiene el ingreso neto operativo de los Activos que posee la empresa.	Utilidad Neta/ Activo total

*Nota.* Adaptado de “Tabla de indicadores”, por Superintendencia de Compañías y Seguros, s.f., SuperCias ([https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf))

## **CAPÍTULO II: MATERIALES Y MÉTODOS**

### **2.1. Tipo de investigación**

#### **2.1.1. Investigación cualitativa**

Para esta investigación se optó por emplear un enfoque cualitativo, dado que se requería obtener información sobre la gestión administrativa y contable de la agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda., con el fin de identificar sus fortalezas y debilidades. Para ello, se utilizó un check list orientado al análisis del manejo de los sistemas contables, la documentación de políticas internas y el cumplimiento de normativas legales y contables vigentes.

De igual manera, se aplicaron entrevistas semiestructuradas dirigidas al administrador y a la auxiliar contable, con el objetivo de indagar sobre sus funciones dentro de la agencia. Estas entrevistas permitieron esclarecer dudas surgidas durante la revisión de los estados financieros obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS), especialmente en lo relacionado con los costos operativos y las cuentas y documentos por pagar a corto plazo, aspectos clave dentro del desarrollo de la investigación. A través de esta técnica, se evidenció que la agencia mantiene políticas internas relacionadas con la documentación de ingresos y egresos, la implementación de sistemas contables, la gestión de cuentas por pagar, el uso de indicadores financieros para la toma de decisiones informadas, el cumplimiento de obligaciones tributarias, la ejecución de funciones, el control de metas, la comunicación interna y externa, la resolución de problemas administrativos y financieros, la frecuencia de las capacitaciones al personal, así como los protocolos establecidos para atender inconformidades de los clientes y aspectos a mejorar en el ámbito administrativo y financiero.

Con la información recopilada fue posible obtener una visión más clara de la situación actual de la empresa, lo que permitió establecer una base sólida para el análisis de los estados financieros correspondientes, así como para la formulación de conclusiones y recomendaciones que contribuyan al mejoramiento continuo de la agencia.

#### **2.1.2. Investigación cuantitativa**

Se eligió la investigación cuantitativa como un medio para realizar el análisis financiero de la agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda., ya que a través de esta fue posible llevar a cabo un estudio enfocado en los datos numéricos contenidos en los estados financieros, con una visión objetiva guiada por la razonabilidad de la información obtenida de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS).

Mediante la aplicación del análisis horizontal y vertical del Estado de Situación Financiera y del Estado de Resultados Integrales, se obtuvieron resultados concretos que permitieron determinar la tendencia financiera durante el periodo 2022-2023, así como también identificar inconsistencias significativas que inciden en la situación económica de la agencia en relación con la gestión desarrollada durante dicho tiempo.

De igual manera, se aplicaron indicadores de evolución financiera correspondientes a los años 2022 y 2023, con base en los datos del balance general y del estado de resultados, fue posible determinar el nivel de liquidez mediante los siguientes indicadores: prueba ácida, liquidez corriente y capital de trabajo. En cuanto al endeudamiento, se utilizaron las ratios de endeudamiento total, endeudamiento patrimonial, apalancamiento y cobertura de intereses. Respecto a la gestión, y dado que se trata de una empresa dedicada a la prestación de servicios y no cuenta con inventarios, se aplicaron únicamente los índices del período promedio de cobro y el ciclo de conversión del efectivo. Finalmente, para evaluar la rentabilidad se consideraron el margen bruto, margen operacional, rentabilidad neta, ROE y ROA, a través de los cuales fue posible conocer la situación financiera de la empresa en términos cuantitativos y, con ello, comprender su gestión y evaluar si ha sido eficiente en la toma de decisiones informadas.

### **2.1.3. Investigación descriptiva**

Dado que el estudio tuvo como finalidad realizar un análisis financiero, es fundamental detallar la composición de los estados financieros examinados. Esto se debe a que se aplican herramientas financieras como el análisis vertical y horizontal, mediante las cuales se busca conocer la estructura y las tendencias de dichos estados. Asimismo, a través de los indicadores financieros se describen las posibles causas de los resultados obtenidos, los cuales inciden directamente en el desempeño financiero de la empresa.

## **2.2.Métodos, técnicas es instrumentos de investigación**

### **2.2.1. Método de investigación**

Se optó por emplear el método deductivo, ya que, de acuerdo con la teoría científica relacionada con el análisis financiero, este permitió su aplicación específica en la agencia para evaluar las pruebas de hipótesis formuladas mediante el uso de herramientas financieras concretas. Estas herramientas se fundamentan en los datos obtenidos de los estados financieros, lo que facilita la comprensión de la situación económico-financiera de la empresa. Además, la ejecución de pruebas de hipótesis permite identificar tendencias dentro de la organización y obtener conclusiones sólidas, que a su vez sirven de base para emitir recomendaciones orientadas a que la empresa utilice sus recursos de manera eficiente y tome decisiones informadas que contribuyan a alcanzar el desarrollo financiero esperado.

### **2.2.2. Técnicas de investigación**

Una de las técnicas que se utilizó fue la entrevista, dirigida a la auxiliar contable y al administrador de la agencia. Estas entrevistas fueron de carácter semiestructurado, ya que durante el proceso de investigación surgieron nuevas interrogantes relevantes para la obtención de resultados concretos y fundamentados. En el área contable, de acuerdo con la información obtenida de los estados financieros reportados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS), se identificaron datos que no estaban claramente registrados, lo que hizo necesaria la aplicación de esta técnica para interpretar adecuadamente los resultados obtenidos mediante las herramientas financieras utilizadas.

La otra técnica de investigación fue la aplicación de un check list, a través del cual fue posible obtener información sobre la presentación de los estados financieros, el cumplimiento de normativas contables, el uso de software contable y administrativo, las políticas internas, las bases de datos de clientes, la gestión financiera, la aplicación de indicadores, el control interno, así como sobre documentos clave como los estatutos y los reportes financieros.

### **2.2.3. Instrumentos de investigación**

El instrumento utilizado en la entrevista fue una guía que contenía un total de 10 preguntas relacionadas con el área contable y administrativa de la agencia, sirviendo como referente inicial para el desarrollo de la conversación. Posteriormente, se formularon nuevas interrogantes conforme avanzaba la entrevista, lo que permitió profundizar en aspectos clave. A partir de las respuestas obtenidas, fue posible establecer conclusiones y recomendaciones orientadas a que la agencia logre un mejor desempeño financiero.

El otro instrumento corresponde al cuestionario del check list, cuyo objetivo fue diagnosticar la situación económico-financiera de la agencia durante el periodo 2022-2023, así como también identificar sus fortalezas y debilidades mediante la revisión de documentos como los estados financieros, reportes de flujo de efectivo, estatutos y políticas internas.

### 2.3.Preguntas de investigacion o hipótesis

Las preguntas que sirvieron como guía para el desarrollo de la investigación efectuada en el periodo 2022- 2023 de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. se presentan a continuación:

- ¿Cuál es el estado actual de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.?
- ¿Cuál es la evolución financiera que ha tenido la empresa durante el período 2022 y 2023?
- ¿Cuál es el nivel de rentabilidad que percibe la agencia en los años 2022 y 2023?

### 2.4.Matriz de operacionalización de variables

**Tabla 5**

*Matriz de operacionalización de variables*

<b>Objetivos</b>	<b>Variable</b>	<b>Instrumentos</b>	<b>Técnica</b>	<b>Fuentes de informacion</b>
<b>Objetivo 1:</b> Diagnosticar la situación financiera de la Agencia de	Gestion contable y fianciera	Nivel de cumplimiento del proceso contable.	Entrevista semiestructurada y revisión y análisis documental	Auxiliar contable, Administrador Estados financieros

viajes Yuratours Cía. Ltda. mediante entrevistas y revisión documental para determinar fortalezas y debilidades.		Análisis horizontal y vertical		
<b>Objetivo 2:</b> Realizar el análisis de liquidez, endeudamiento y gestión de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.	Análisis financiero	Indicadores financieros de: Liquidez Edeudamiento Gestión	Análisis documental y comparativo	Estado de resultados y Estado de situación financiera
<b>Objetivo 3:</b> Realizar el análisis de rentabilidad de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. del periodo 2022 – 2023.	Análisis financiero	Indicadores de Rentabilidad	Análisis comparativo	Estado de resultados y Estado de situación financiera

Nota: *Elaborado por el autor*

## 2.5.Participantes

**Tabla 6**

*Participantes de la investigación*

<b>Nombres</b>	<b>Cargo</b>
Lic. Melany Grijalva	Auxiliar contable
Alexander Burkhardt	Administrador

## 2.6.Procesamiento y análisis de datos

Para realizar el análisis financiero de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. se procedió primero a recopilar la información como fuente primaria al personal correspondiente: administrador y la auxiliar contable a fin de conocer la fortalezas y debilidades de la empresa en el área contable y administrativa y como fuente secundaria la SCVS a fin de extraer el Estado de situación financiera y el Estado de resultados integrales de los años 2022 y 2023.

Para el análisis de la información obtenida se procedió a realizar una base de datos en la aplicación de Microsoft Excel para luego aplicar las herramientas financieras correspondientes tales como el análisis horizontal y vertical de cada año de manera que fue posible conocer el desempeño financiero mediante la gestión adecuada de los recursos con relación a la composición del balance general y los aumentos y disminuciones de cada una de las cuentas que conforman los estados financieros analizados y con ello comprender la tendencia financiera.

De igual manera se procedió a la aplicación de indicadores financieros comprendidos entre:

- **Indicadores de liquidez:** liquidez corriente, prueba acida y capital de trabajo
- **Indicadores de endeudamiento:** endeudamiento total, endeudamiento patrimonial, apalancamiento y cobertura de interese
- **Indicadores de gestión:** periodo promedio de cobro y cobertura de intereses
- **Indicadores de rentabilidad:** margen bruto, margen operacional, rentabilidad neta, ROE y ROA.

Finalmente, con la información obtenida se procedió a realizar conclusiones y recomendaciones que le permitan a la empresa mejorar su desempeño financiero.

## **CAPITULO III: RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **3.1. Antecedentes de la empresa**

La agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. inició sus actividades en la provincia de Imbabura, en la ciudad de Otavalo, en el año 1993. Fue constituida como una empresa familiar por el Sr. Luis Morocho y sus dos hijas, la Sra. Mónica Morocho y la Sra. Sandra Morocho, quienes actualmente son las únicas accionistas de la empresa. A lo largo del tiempo, la agencia ha logrado expandirse y abrir nuevas sucursales en las ciudades de Cotacachi, Ibarra y Pichincha, estableciendo como domicilio principal la sede ubicada en la ciudad de Quito. Además, es una de las pocas empresas del sector que forma parte de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), la cual regula su desempeño financiero, ya que la agencia debe reportar sus indicadores financieros para ser evaluados por esta entidad.

Actualmente, cuenta con una fuerza laboral de 16 empleados distribuidos en las cuatro agencias, quienes son capacitados de manera continua con el objetivo de mejorar la calidad del servicio prestado. En cuanto a su objeto social, la empresa tiene como finalidad actuar, realizar y ejecutar actividades propias de una agencia de viajes en calidad de operadora nacional e internacional. Entre los servicios que ofrece se incluyen: paquetes turísticos, turismo receptivo, servicios para empresas y servicios nacionales e internacionales, tales como reservaciones, emisión de boletos aéreos y seguros de viaje.

### **3.2. Análisis de la información**

#### **3.2.1. Análisis de la entrevista dirigida al administrador de la agencia**

La entrevista se aplicó con fecha 4 de junio del 2025 en la ciudad de Cotacachi al Sr. Alexander Burkhardt, administrador de la agencia con el objetivo de identificar fortalezas y debilidades de la empresa en relación con la documentación que regula el adecuado funcionamiento de las actividades diarias.

### **Interpretación**

Una vez analizados los datos obtenidos, se pudo determinar que la empresa mantiene un buen funcionamiento, debido a que cuenta con protocolos que regulan sus funciones, el cumplimiento de horarios y la resolución de problemas en caso de

presentarse reclamos por parte de los clientes. Además, para sus actividades operativas utiliza herramientas tecnológicas como programas que incluyen GDS, Spark, SABRE, Amadeus y, para la facturación, el sistema FWS, lo cual permite agilizar sus procesos y mantener un registro detallado de cada transacción ejecutada. La comunicación interna es otra de sus fortalezas, ya que se mantiene una interacción constante entre departamentos para resolver dudas, utilizando canales formales como correos corporativos, así como informales, mediante llamadas telefónicas o mensajes por WhatsApp.

Por otro lado, la empresa no ha enfrentado mayores dificultades financieras ni administrativas, salvo durante el periodo de la pandemia, cuando atravesó una etapa de pérdidas. Sin embargo, optaron por mantener al personal reduciendo los sueldos, una medida que fue bien acogida por los empleados, fortaleciendo así la comunicación interna y promoviendo un buen ambiente laboral. Además, se capacita al personal de manera mensual y se elaboran reportes periódicos para evaluar el cumplimiento de metas y la trayectoria de las actividades realizadas. Finalmente, el administrador considera que la atención al cliente constituye uno de los pilares fundamentales en la prestación del servicio, por lo cual considera indispensable fomentar la mejora continua con el objetivo de fidelizar al cliente y brindar una atención de calidad.

### **3.2.2. Análisis de la entrevista dirigida a la auxiliar contable**

Al igual que en el área administrativa también fue necesario conocer la situación actual del departamento contable de manera que sea posible conocer sus fortalezas y debilidades en cuanto al desempeño económico financiero, la entrevista se aplicó el 4 de julio de 2025 en la ciudad de Ibarra a la Ing. Melany Grijalva que labora como auxiliar contable de la agencia.

#### **Interpretación**

Mediante el análisis de la información proporcionada por la auxiliar contable, se pudo determinar que, en el área contable de la agencia, se utilizan sistemas que permiten controlar los ingresos a través de comprobantes, y los egresos mediante comprobantes de transferencias y cheques. Para ello, se emplea el sistema FWS. Además, los estados financieros se encuentran actualizados y se aplican indicadores financieros, documentos

que sirven como base para la toma de decisiones informadas por parte de la gerencia. Es importante señalar que estos informes también deben ser enviados a la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), organismo que regula su desempeño financiero a nivel internacional. Asimismo, la agencia cumple con las normativas contables establecidas por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). A estas fortalezas se suma el hecho de que mantienen un estricto control sobre las cuentas por cobrar, lo cual ha resultado en niveles de morosidad muy bajos, permitiéndole a la empresa utilizar sus recursos con eficiencia en el desarrollo de sus actividades operativas.

Como debilidad, la agencia no presenta inconvenientes relacionados con la aplicabilidad de normas contables ni con el registro diario de transacciones; sin embargo, enfrenta un factor externo propio del sector al que pertenece. Al formar parte del ámbito turístico, la empresa se ve afectada por variaciones estacionales en los ingresos, los cuales dependen de épocas específicas del año en las que se incrementa la demanda, como días festivos o feriados nacionales. En estos períodos, los ingresos suelen ser significativamente mayores en comparación con fechas normales, lo que genera cierta inestabilidad en el flujo financiero a lo largo del año.

### **3.2.3. Análisis del check list**

Con la aplicación del cuestionario del check list se puede determinar que en la agencia para el desarrollo de funciones del personal se mantiene un estatuto claramente establecido y documentado, de igual manera cuentan con protocolos para la elaboración de informes contables, que se relaciona con políticas internas, también realizan reportes de flujos de efectivo y con relación a la gestión financiera la empresa cumple con la aplicación de indicadores financieros, reportes de estados financieros y también cumple con las normativas tributarias y contables para lo cual maneja un control interno con estos resultados se puede apreciar los esfuerzos del personal y de los administrativos por obtener un desempeño financiero adecuado y con ello asegura una competencia justa y también una sólida posición

### **3.2.4. Análisis vertical y horizontal del Estado de situación financiera del período 2022-2023**

#### **Tabla 5**

*Análisis vertical del Estado de Situación Financiera*

<b>Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.</b>					
<b>Estado de Situación Financiera</b>					
<b>Al 31 de diciembre</b>				<b>Análisis vertical</b>	
<b>Cuenta</b>	<b>Código</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>1</b>	<b>\$231.781,46</b>	<b>\$254.785,56</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>101</b>	<b>\$168.110,96</b>	<b>\$139.497,57</b>	<b>73%</b>	<b>55%</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	\$70.510,86	\$84.113,19	30%	33%
CAJA	1010101	\$0,00	\$84.113,19	0%	33%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	\$70.510,86	\$0,00	30%	0%
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	\$90.481,40	\$47.489,31	39%	19%
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201	\$0,00	\$10.000,00	0%	4%
ACTIVOS FINANCIEROS AL COSTO AMORTIZADO	1010203	\$5.000,00	\$0,00	2%	0%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	1010205	\$85.172,46	\$0,00	37%	0%
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	1010206	\$308,94	\$37.489,31	0%	15%
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	\$0,00	\$5.960,00	0%	2%
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010401	\$0,00	\$1.110,00	0%	0%
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010402	\$0,00	\$800,00	0%	0%
ANTICIPOS A PROVEEDORES	1010403	\$0,00	\$4.050,00	0%	2%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	\$7.118,70	\$1.935,07	3%	1%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	\$7.118,70	\$1.453,64	3%	1%
ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA	1010503	\$0,00	\$481,43	0%	0%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>102</b>	<b>\$63.670,50</b>	<b>\$115.287,99</b>	<b>27%</b>	<b>45%</b>
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10201	\$63.670,50	\$113.004,66	27%	44%
EDIFICIOS	1020102	\$51.300,88	\$0,00	22%	0%
MUEBLES Y ENSERES	1020105	\$0,00	\$40.755,96	0%	16%
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	\$4.905,62	\$4.905,62	2%	2%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	\$0,00	\$3.182,84	0%	1%
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020109	\$27.990,00	\$89.356,08	12%	35%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-\$20.526,00	-\$25.195,84	-9%	-10%
ACTIVO INTANGIBLE	10204	\$0,00	\$2.283,33	0%	1%
CONCESIONES Y LICENCIAS	1020403	\$0,00	\$2.283,33	0%	1%
<b>PASIVO</b>	<b>2</b>	<b>\$199.407,43</b>	<b>\$195.837,36</b>	<b>86%</b>	<b>77%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>201</b>	<b>\$112.158,24</b>	<b>\$195.837,36</b>	<b>48%</b>	<b>77%</b>
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20103	\$16.726,49	\$76.406,25	7%	30%

LOCALES	2010301	\$16.726,49	\$76.406,25	7%	30%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20104	\$86.500,54	\$85.501,67	37%	34%
LOCALES	2010401	\$86.500,54	\$85.501,67	37%	34%
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	20107	\$8.931,21	\$10.120,84	4%	4%
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2010701	\$1.747,51	\$2.322,07	1%	1%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010702	\$1.307,10	\$0,00	1%	0%
CON EL IESS	2010703	\$1.691,69	\$2.330,83	1%	1%
POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	2010704	\$0,00	\$5.467,94	0%	2%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010705	\$4.184,91	\$0,00	2%	0%
CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	20108	\$0,00	\$17.090,00	0%	7%
LOCALES	2010801	\$0,00	\$17.090,00	0%	7%
ANTICIPOS	20110	\$0,00	\$6.718,60	0%	3%
ANTICIPOS DE CLIENTES	2011001	\$0,00	\$6.718,60	0%	3%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>202</b>	<b>\$87.249,19</b>	<b>\$0,00</b>	<b>38%</b>	<b>0%</b>
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20203	\$45.183,86	\$0,00	19%	0%
LOCALES	2020301	\$45.183,86	\$0,00	19%	0%
ANTICIPOS	20206	\$42.065,33	\$0,00	18%	0%
ANTICIPOS DE CLIENTES	2020601	\$42.065,33	\$0,00	18%	0%
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>3</b>	<b>\$32.374,03</b>	<b>\$58.948,20</b>	<b>14%</b>	<b>23%</b>
PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	30	\$0,00	\$58.948,20	0%	23%
CAPITAL	301	\$20.000,00	\$20.000,00	9%	8%
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	30101	\$20.000,00	\$20.000,00	9%	8%
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	302	\$27.000,00	\$0,00	12%	0%
RESERVAS	304	\$9.809,04	\$36.809,04	4%	14%
RESERVA LEGAL	30401	\$9.809,04	\$9.809,04	4%	4%
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	30402	\$0,00	\$27.000,00	0%	11%
RESULTADOS ACUMULADOS	306	-\$52.334,45	-\$6.581,15	-23%	-3%
GANANCIAS ACUMULADAS	30601	\$24.263,72	\$34.377,28	10%	13%
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	30602	-\$78.237,17	-\$42.597,43	-34%	-17%
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	30603	\$1.639,00	\$1.639,00	1%	1%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	307	\$27.899,44	\$8.720,31	12%	3%
<b>GANANCIA NETA DEL PERIODO</b>	<b>30701</b>	<b>\$27.899,44</b>	<b>\$8.720,31</b>	<b>12%</b>	<b>3%</b>

De acuerdo con los resultados obtenidos en el análisis vertical del balance general de la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. correspondiente al año 2022, se observa que el activo corriente representaba el 73 % del total de activos. Este valor es altamente representativo, lo cual podría indicar que la empresa cuenta con suficiente

liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. No obstante, también refleja una baja inversión en activos no corrientes, lo que puede atribuirse a la naturaleza del giro del negocio, ya que, al tratarse de una empresa prestadora de servicios turísticos, no requiere una gran cantidad de bienes muebles e inmuebles como en el caso de empresas manufactureras. Dentro del activo corriente, las cuentas más representativas fueron el efectivo y equivalentes de efectivo en instituciones financieras privadas, con el 30 %, y los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar no relacionadas, con el 37 %. Esta distribución evidencia una mayor concentración de recursos líquidos en cuentas por cobrar. En cuanto al activo no corriente, tuvo una participación del 27 %, destacándose la cuenta de edificios con un 22 % y las inversiones en vehículos, equipos de transporte y equipo camionero móvil con un 12 %, lo que indica una inversión moderada en activos fijos.

Respecto al pasivo, la situación financiera de la agencia en 2022 era preocupante, ya que el nivel de endeudamiento alcanzaba el 86 % del total del financiamiento, distribuido entre pasivo corriente y pasivo no corriente. La mayor concentración se encontraba en el pasivo corriente (48 %), siendo las obligaciones con instituciones financieras las más representativas con un 37 %, lo que sugiere que dichos fondos fueron utilizados para financiar inversiones en activos fijos como edificios, equipos de cómputo y vehículos. Por otro lado, las cuentas por pagar a proveedores representaban el 7 %. El pasivo no corriente representaba el 38 %, compuesto por obligaciones financieras a largo plazo (19 %) y anticipos de clientes (18 %), lo que reafirma la alta dependencia del financiamiento externo.

En cuanto al patrimonio, la situación también era desfavorable, con una participación inferior al 15 % en la estructura financiera. Los resultados acumulados presentaban un saldo negativo del -23 %, reflejando pérdidas de ejercicios anteriores, atribuibles según declaraciones del administrador a las dificultades financieras enfrentadas durante la pandemia de COVID-19. No obstante, se evidencia una recuperación, ya que los aportes para futuras capitalizaciones representaban el 12 %, al igual que la utilidad neta del período, lo cual demuestra una mejora tras enfrentar una situación de riesgo.

Para el año 2023, la composición del activo presentó variaciones importantes. El activo corriente se redujo al 55 %, lo cual representa una disminución significativa. En

este año, la cuenta de mayor participación fue efectivo y equivalentes de efectivo (caja), con el 33 %, seguida de los activos financieros con el 19 %. Un aspecto positivo fue la eficiente gestión de cobros, ya que se refleja la recuperación total de la cartera correspondiente a deudores comerciales y otras cuentas por cobrar no relacionadas. Además, se observa el surgimiento de documentos y cuentas por cobrar relacionados, que representaban el 15 %, como resultado de la concesión de nuevos créditos.

En contraste, el activo no corriente aumentó su participación al 45 %, lo cual indica una estrategia de inversión enfocada en propiedad, planta y equipo. Se evidencia una disminución significativa en la cuenta de edificios posiblemente por su venta, cuyos recursos habrían sido utilizados para adquirir muebles y enseres (16 %) y para fortalecer la flota vehicular, ya que la cuenta de vehículos, equipos de transporte y equipo camionero móvil aumentó del 12 % al 35 %. Asimismo, se destinaron recursos a equipos de computación y activos intangibles, específicamente concesiones y licencias, cada uno con un 1 % de participación.

En cuanto al pasivo, si bien se observa una mejora, este continúa representando un riesgo, ya que el total del endeudamiento se concentraba en el pasivo corriente (77 %). Dentro de este rubro, el 30 % correspondía a documentos y cuentas por pagar, lo que representa un notable incremento frente al 7 % del año anterior, reflejando un aumento en las obligaciones con proveedores locales. Sin embargo, se identificó una reducción en las obligaciones con instituciones financieras, que pasaron del 37 % al 34 %, lo cual constituye un aspecto favorable para la empresa.

El patrimonio tuvo una evolución positiva, duplicando prácticamente su participación con respecto al año 2022, alcanzando el 23 %. Se destaca la mejora en los resultados acumulados, que pasaron de -23 % a -3 %, lo que evidencia una recuperación progresiva. Las reservas facultativas y estatutarias representaban el 11 %, mientras que los aportes de socios o accionistas para futuras capitalizaciones fueron retirados en su totalidad. No obstante, a pesar del incremento del patrimonio, las utilidades netas generadas en 2023 fueron limitadas, representando apenas el 3 %. Esto se debió a un aumento en los costos operativos, como parte de una estrategia para fortalecer las actividades económicas de la empresa, lo que impactó directamente en los resultados del ejercicio.

**Tabla 6***Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera*

<b>Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.</b>					
<b>Estado de Situación Financiera</b>					
<b>Cuenta</b>	<b>Código</b>	<b>Al 31 de diciembre</b>		<b>Análisis horizontal</b>	
		<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>Valor absoluto</b>	<b>Valor relativo</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>1</b>	<b>\$231.781,46</b>	<b>\$254.785,56</b>	<b>\$23.004,10</b>	<b>10%</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>101</b>	<b>\$168.110,96</b>	<b>\$139.497,57</b>	<b>-\$28.613,39</b>	<b>-17%</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	\$70.510,86	\$84.113,19	\$13.602,33	19%
CAJA	1010101	\$0,00	\$84.113,19	\$84.113,19	0%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	\$70.510,86	\$0,00	-\$70.510,86	-100%
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	\$90.481,40	\$47.489,31	-\$42.992,09	-48%
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201	\$0,00	\$10.000,00	\$10.000,00	0%
ACTIVOS FINANCIEROS AL COSTO AMORTIZADO	1010203	\$5.000,00	\$0,00	-\$5.000,00	-100%
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	1010205	\$85.172,46	\$0,00	-\$85.172,46	-100%
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	1010206	\$308,94	\$37.489,31	\$37.180,37	12035%
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	\$0,00	\$5.960,00	\$5.960,00	0%
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010401	\$0,00	\$1.110,00	\$1.110,00	0%
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010402	\$0,00	\$800,00	\$800,00	0%
ANTICIPOS A PROVEEDORES	1010403	\$0,00	\$4.050,00	\$4.050,00	0%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	\$7.118,70	\$1.935,07	-\$5.183,63	-73%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	\$7.118,70	\$1.453,64	-\$5.665,06	-80%
ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA	1010503	\$0,00	\$481,43	\$481,43	0%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>102</b>	<b>\$63.670,50</b>	<b>\$115.287,99</b>	<b>\$51.617,49</b>	<b>81%</b>
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO EDIFICIOS	10201	\$63.670,50	\$113.004,66	\$49.334,16	77%
MUEBLES Y ENSERES	1020102	\$51.300,88	\$0,00	-\$51.300,88	-100%
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020105	\$0,00	\$40.755,96	\$40.755,96	0%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020106	\$4.905,62	\$4.905,62	\$0,00	0%
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020108	\$0,00	\$3.182,84	\$3.182,84	0%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020109	\$27.990,00	\$89.356,08	\$61.366,08	219%
ACTIVO INTANGIBLE	1020112	-\$20.526,00	-\$25.195,84	-\$4.669,84	23%
CONCESIONES Y LICENCIAS	10204	\$0,00	\$2.283,33	\$2.283,33	0%
	1020403	\$0,00	\$2.283,33	\$2.283,33	0%
<b>PASIVO</b>	<b>2</b>	<b>\$199.407,43</b>	<b>\$195.837,36</b>	<b>-\$3.570,07</b>	<b>-2%</b>

<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>201</b>	<b>\$112.158,24</b>	<b>\$195.837,36</b>	<b>\$83.679,12</b>	<b>75%</b>
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20103	\$16.726,49	\$76.406,25	\$59.679,76	357%
LOCALES	2010301	\$16.726,49	\$76.406,25	\$59.679,76	357%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20104	\$86.500,54	\$85.501,67	-\$998,87	-1%
LOCALES	2010401	\$86.500,54	\$85.501,67	-\$998,87	-1%
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	20107	\$8.931,21	\$10.120,84	\$1.189,63	13%
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2010701	\$1.747,51	\$2.322,07	\$574,56	33%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010702	\$1.307,10	\$0,00	-\$1.307,10	-100%
CON EL IESS	2010703	\$1.691,69	\$2.330,83	\$639,14	38%
POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	2010704	\$0,00	\$5.467,94	\$5.467,94	0%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010705	\$4.184,91	\$0,00	-\$4.184,91	-100%
CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	20108	\$0,00	\$17.090,00	\$17.090,00	0%
LOCALES	2010801	\$0,00	\$17.090,00	\$17.090,00	0%
ANTICIPOS	20110	\$0,00	\$6.718,60	\$6.718,60	0%
ANTICIPOS DE CLIENTES	2011001	\$0,00	\$6.718,60	\$6.718,60	0%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>202</b>	<b>\$87.249,19</b>	<b>\$0,00</b>	<b>-\$87.249,19</b>	<b>-100%</b>
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20203	\$45.183,86	\$0,00	-\$45.183,86	-100%
LOCALES	2020301	\$45.183,86	\$0,00	-\$45.183,86	-100%
ANTICIPOS	20206	\$42.065,33	\$0,00	-\$42.065,33	-100%
ANTICIPOS DE CLIENTES	2020601	\$42.065,33	\$0,00	-\$42.065,33	-100%
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>3</b>	<b>\$32.374,03</b>	<b>\$58.948,20</b>	<b>\$26.574,17</b>	<b>82%</b>
PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	30	\$0,00	\$58.948,20	\$58.948,20	0%
CAPITAL	301	\$20.000,00	\$20.000,00	\$0,00	0%
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	30101	\$20.000,00	\$20.000,00	\$0,00	0%
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	302	\$27.000,00	\$0,00	-\$27.000,00	-100%
RESERVAS	304	\$9.809,04	\$36.809,04	\$27.000,00	275%
RESERVA LEGAL	30401	\$9.809,04	\$9.809,04	\$0,00	0%
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	30402	\$0,00	\$27.000,00	\$27.000,00	0%
RESULTADOS ACUMULADOS	306	-\$52.334,45	-\$6.581,15	\$45.753,30	-87%
GANANCIAS ACUMULADAS	30601	\$24.263,72	\$34.377,28	\$10.113,56	42%
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	30602	-\$78.237,17	-\$42.597,43	\$35.639,74	-46%
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	30603	\$1.639,00	\$1.639,00	\$0,00	0%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	307	\$27.899,44	\$8.720,31	-\$19.179,13	-69%
<b>GANANCIA NETA DEL PERIODO</b>	<b>30701</b>	<b>\$27.899,44</b>	<b>\$8.720,31</b>	<b>-\$19.179,13</b>	<b>-69%</b>

La información obtenida del análisis horizontal del estado de situación financiera de la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. muestra que el activo total tuvo

un incremento de 23.004,10 dólares durante el año 2023, lo que representa un aumento del 10 % con respecto al año anterior. Este crecimiento es positivo para la empresa, ya que refleja que los recursos fueron destinados a fortalecer la eficiencia operativa mediante nuevas inversiones.

En términos específicos, el activo corriente presentó una disminución de 28.613,39 dólares, equivalente al 17 %, principalmente debido a una variación negativa del 19 % en efectivo y equivalentes de efectivo. Además, se destaca el retiro total de fondos en instituciones financieras privadas, lo que implicó una reducción del 100 % en dicha cuenta. También se observa una caída en la cuenta de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar no relacionadas. En contraste, la cuenta de documentos y cuentas por cobrar relacionados mostró un incremento significativo de 37.180,37 dólares, lo que representa una variación del 12.035 %, evidenciando un importante crecimiento en las operaciones con partes vinculadas.

Respecto al activo no corriente, se registró un aumento de 51.617,49 dólares, es decir, un crecimiento del 81 %, atribuible principalmente a la adquisición de vehículos, equipos de transporte y equipo camionero móvil, que alcanzaron un valor de 61.366,08 dólares, con una variación del 219 %. Este incremento fue financiado, en parte, con los recursos provenientes de la venta total de edificios, lo que evidencia un cambio estratégico en la composición del activo fijo de la empresa.

Por otro lado, el pasivo total experimentó una disminución del 2 %, equivalente a 3.570,07 dólares, lo que sugiere que la empresa ha cumplido parte de sus obligaciones a corto plazo, reduciendo el nivel total de endeudamiento. Esto representa un indicador favorable en términos de gestión financiera, al reflejar una mejora en el cumplimiento de los compromisos adquiridos.

Por el lado del pasivo corriente, se detectó un incremento de 83.679,12 dólares, equivalente al 75 %, impulsado principalmente por el aumento en documentos y cuentas por pagar, que alcanzaron un valor de 59.679,76 dólares, es decir, un crecimiento del 357 %. También se registraron aumentos en las obligaciones con la administración tributaria (33 %) y con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), que crecieron en un 38 %. Finalmente, el pasivo no corriente mostró una disminución del

100 %, lo que indica que la empresa canceló la totalidad de sus obligaciones a largo plazo durante el período analizado.

En cuanto al patrimonio, se evidencia un incremento significativo del 82 %, correspondiente a 26.574,17 dólares, lo cual indica una mejora considerable en la solvencia de la entidad. Este crecimiento patrimonial refleja el compromiso de la empresa por fortalecer su estructura financiera, reducir su dependencia de financiamiento externo y utilizar sus propios recursos para inversiones. Sin embargo, al analizar más detalladamente los componentes del patrimonio, se observa que las utilidades netas disminuyeron en 19.179,13 dólares, lo que representa una caída del 69 % en comparación con el año 2022, cuando se registraron 27.899,44 dólares en utilidades. Esta disminución revela que, a pesar de la mejora general en la estructura patrimonial, el beneficio neto no creció en la misma proporción, lo que podría estar relacionado con un aumento en los costos operativos o con gastos extraordinarios.

### 3.2.5. Análisis horizontal y vertical del Estado de resultados integrales del período 2022- 2023

**Tabla 7**

*Análisis vertical del Estado de Resultados Integral*

<b>Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.</b>					
<b>Estado de Resultados Integral</b>					
<b>Cuenta</b>	<b>CÓDIGO</b>	<b>Al 31 de diciembre</b>		<b>Análisis vertical</b>	
		<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>401</b>	<b>\$249.263,76</b>	<b>\$654.080,49</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
PRESTACION DE SERVICIOS	40102	\$249.263,16	\$652.890,86	100%	100%
INGRESOS POR ASESORÍA	4010201	\$0,00	\$379.534,88	0%	58%
OTROS	4010204	\$249.263,16	\$273.355,98	100%	42%
INGRESOS FINANCIEROS	40110	\$0,00	\$1.189,63	0%	0%
INTERESES FINANCIEROS	4011002	\$0,00	\$1.125,49	0%	0%
OTROS INGRESOS FINANCIEROS	4011006	\$0,00	\$64,14	0%	0%
<b>GANANCIA BRUTA</b>	<b>402</b>	<b>\$249.263,76</b>	<b>\$325.630,90</b>	<b>100%</b>	<b>50%</b>
<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>	<b>501</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$328.449,59</b>	<b>0%</b>	<b>50%</b>
<b>GASTOS</b>	<b>502</b>	<b>\$221.364,32</b>	<b>\$309.709,12</b>	<b>89%</b>	<b>47%</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>50201</b>	<b>\$2.977,06</b>	<b>\$0,00</b>	<b>1%</b>	<b>0%</b>
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	5020116	\$2.977,06	\$0,00	1%	0%
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>50202</b>	<b>\$210.606,06</b>	<b>\$305.419,30</b>	<b>84%</b>	<b>47%</b>

SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	5020201	\$101.976,60	\$119.750,43	41%	18%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	5020202	\$16.850,45	\$19.394,12	7%	3%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	5020203	\$10.062,79	\$24.697,21	4%	4%
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	5020205	\$19.630,72	\$66.696,34	8%	10%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	5020208	\$4.484,17	\$8.789,77	2%	1%
ARRENDAMIENTO	5020209	\$16.345,92	\$21.243,08	7%	3%
COMISIONES	5020210	\$13.491,99	\$859,04	5%	0%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	5020211	\$2.324,63	\$1.873,39	1%	0%
COMBUSTIBLES	5020212	\$2.222,94	\$829,86	1%	0%
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	5020214	\$707,46	\$1.577,56	0%	0%
TRANSPORTE	5020215	\$3.979,52	\$1.219,11	2%	0%
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	5020216	\$0,00	\$2.962,66	0%	0%
GASTOS DE VIAJE	5020217	\$953,09	\$1.417,43	0%	0%
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	5020218	\$5.988,15	\$5.531,48	2%	1%
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	5020219	\$0,00	\$747,25	0%	0%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	5020220	\$891,76	\$14.069,22	0%	2%
DEPRECIACIONES	5020221	\$0,00	\$4.669,84	0%	1%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	502022101	\$0,00	\$4.669,84	0%	1%
SUMINISTROS Y MATERIALES	5020228	\$2.538,87	\$6.519,83	1%	1%
OTROS GASTOS	5020229	\$8.157,00	\$2.571,68	3%	0%
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>50203</b>	<b>\$7.781,20</b>	<b>\$4.309,82</b>	<b>3%</b>	<b>1%</b>
INTERESES	5020301	\$0,00	\$1.089,30	0%	0%
COMISIONES	5020302	\$7.781,20	\$3.220,52	3%	0%
OTROS GASTOS	50204	\$0,00	\$7.181,47	0%	1%
OTROS	5020402	\$0,00	\$7.181,47	0%	1%
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>600</b>	<b>\$27.899,44</b>	<b>\$8.720,31</b>	<b>11%</b>	<b>1%</b>
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	601	\$4.184,91	\$1.308,05	2%	0%
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>602</b>	<b>\$27.899,44</b>	<b>\$0,00</b>	<b>11%</b>	<b>0%</b>
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO</b>	<b>707</b>	<b>\$27.899,44</b>	<b>\$8.720,31</b>	<b>11%</b>	<b>1%</b>

De acuerdo con los resultados del análisis vertical correspondiente al año 2022, la empresa percibió ingresos por un total de 249.263,76 dólares, provenientes exclusivamente de la prestación de servicios, lo cual refleja el nivel de ventas alcanzado durante ese periodo. En cuanto a los costos de venta y producción, la agencia no registró montos, debido a que, al ser una empresa dedicada a la intermediación en servicios turísticos, no incurre directamente en este tipo de costos. Sin embargo, la cuenta de gastos representó el 89 % del total de los ingresos, con una mayor concentración en los gastos administrativos, que alcanzaron el 84 %, mientras que los gastos de venta representaron apenas el 1 %.

Esto permite deducir que la empresa incurrió mayoritariamente en gastos administrativos. Entre las cuentas más representativas se encuentran sueldos, salarios y demás remuneraciones, con un 41 %, seguidos por los aportes a la seguridad social, incluidos fondos de reserva, y los arrendamientos de locales comerciales, ambos con un 7 %. Cabe señalar que la agencia opera en cuatro ciudades: Quito, Ibarra, Otavalo y Cotacachi. Además, se identificó un gasto del 8 % en honorarios, comisiones y dietas a personas naturales, y un 5 % en comisiones. Esta estructura de gastos demuestra que la empresa cumple con sus obligaciones laborales y contractuales, necesarias para la prestación de sus servicios. Los gastos financieros representaron el 3 %, correspondientes al pago de comisiones y otros cargos financieros. En cuanto a la utilidad obtenida, esta representó el 11 % de los ingresos, lo cual refleja un nivel de rentabilidad positivo para el año 2022.

Para el año 2023, el escenario financiero presentó un cambio considerable. La agencia triplicó sus ingresos con respecto al año anterior, alcanzando un margen bruto de 654.080,49 dólares. Este resultado evidencia la capacidad de adaptación de la empresa a las nuevas exigencias del mercado, lo cual es favorable. En este periodo, los ingresos por asesorías representaron el 52 %, mientras que otros ingresos conformaron el 48 %, reflejando una mayor participación de los servicios especializados en la generación de ingresos.

Durante el mismo periodo, se identificó la necesidad de incurrir en costos de venta y producción, los cuales representaron el 50 % de los ingresos. Según declaraciones de la contadora de la empresa, estos costos corresponden a comisiones, servicios externos, publicidad, entre otros. Los gastos operativos (venta, administración

y financieros) sumaron el 47 % del total, siendo los gastos administrativos los más relevantes, con un 46 %, distribuidos principalmente en sueldos y salarios (18 %), aportes a la seguridad social y fondos de reserva (3 %), así como arriendos de locales comerciales, también con un 3 %. Asimismo, los pagos por honorarios, comisiones y dietas a personas naturales, junto con beneficios sociales e indemnizaciones, sumaron un 14 %. En contraste, los gastos financieros representaron únicamente el 1 %.

En cuanto a la utilidad neta, se evidenció una disminución significativa del 10 % en comparación con el año 2022. A pesar del incremento en los ingresos, que prácticamente se triplicaron, la empresa también incurrió en costos de 328.449,59 dólares, lo cual tuvo un impacto considerable en el resultado final del ejercicio. Como consecuencia, las utilidades generadas fueron inferiores a las del año anterior, reflejando así la importancia de controlar los costos operativos incluso en contextos de crecimiento.

**Tabla 8**

*Análisis horizontal del Estado de Resultados Integral*

<b>Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.</b>					
<b>Estado de Resultados Integral</b>					
<b>Cuenta</b>	<b>CÓDIGO</b>	<b>Al 31 de diciembre</b>		<b>Análisis horizontal</b>	
		<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>Valor absoluto</b>	<b>Valor relativo</b>
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>401</b>	<b>\$249.263,76</b>	<b>\$654.080,49</b>	<b>\$404.816,73</b>	<b>162%</b>
PRESTACION DE SERVICIOS	40102	\$249.263,16	\$652.890,86	\$403.627,70	162%
INGRESOS POR ASESORÍA	4010201	\$0,00	\$379.534,88	\$379.534,88	0%
OTROS	4010204	\$249.263,76	\$273.355,98	\$24.092,22	10%
INGRESOS FINANCIEROS	40110	\$0,00	\$1.189,63	\$1.189,63	0%
INTERESES FINANCIEROS	4011002	\$0,00	\$1.125,49	\$1.125,49	0%
OTROS INGRESOS FINANCIEROS	4011006	\$0,00	\$64,14	\$64,14	0%
<b>GANANCIA BRUTA</b>	<b>402</b>	<b>\$249.263,76</b>	<b>\$325.630,90</b>	<b>\$76.367,14</b>	<b>31%</b>
<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>	<b>501</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$328.449,59</b>	<b>\$328.449,59</b>	<b>0%</b>
<b>GASTOS</b>	<b>502</b>	<b>\$221.364,32</b>	<b>\$309.729,12</b>	<b>\$88.364,80</b>	<b>40%</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>50201</b>	<b>\$2.977,06</b>	<b>\$0,00</b>	<b>-\$2.977,06</b>	<b>-100%</b>
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	5020116	\$2.977,06	\$0,00	-\$2.977,06	-100%
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>50202</b>	<b>\$210.606,06</b>	<b>\$305.419,30</b>	<b>\$94.813,24</b>	<b>45%</b>
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	5020201	\$101.976,60	\$119.750,43	\$17.773,83	17%

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	5020202	\$16.850,45	\$19.394,12	\$2.543,67	15%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	5020203	\$10.062,79	\$24.697,21	\$14.634,42	145%
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	5020205	\$19.630,72	\$66.696,34	\$47.065,62	240%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	5020208	\$4.484,17	\$8.789,77	\$4.305,60	96%
ARRENDAMIENTO	5020209	\$16.345,92	\$21.243,08	\$4.897,16	30%
COMISIONES	5020210	\$13.491,99	\$859,04	-\$12.632,95	-94%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	5020211	\$2.324,63	\$1.873,39	-\$451,24	-19%
COMBUSTIBLES	5020212	\$2.222,94	\$829,86	-\$1.393,08	-63%
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	5020214	\$707,46	\$1.577,56	\$870,10	123%
TRANSPORTE	5020215	\$3.979,52	\$1.219,11	-\$2.760,41	-69%
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	5020216	\$0,00	\$2.962,66	\$2.962,66	0%
GASTOS DE VIAJE	5020217	\$953,09	\$1.417,43	\$464,34	49%
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	5020218	\$5.988,15	\$5.531,48	-\$456,67	-8%
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	5020219	\$0,00	\$747,25	\$747,25	0%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	5020220	\$891,76	\$14.069,22	\$13.177,46	1478%
DEPRECIACIONES	5020221	\$0,00	\$4.669,84	\$4.669,84	0%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	502022101	\$0,00	\$4.669,84	\$4.669,84	0%
SUMINISTROS Y MATERIALES	5020228	\$2.538,87	\$6.519,83	\$3.980,96	157%
OTROS GASTOS	5020229	\$8.157,00	\$2.571,68	-\$5.585,32	-68%
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>50203</b>	<b>\$7.781,20</b>	<b>\$4.309,82</b>	<b>-\$3.471,38</b>	<b>-45%</b>
INTERESES	5020301	\$0,00	\$1.089,30	\$1.089,30	0%
COMISIONES	5020302	\$7.781,20	\$3.220,52	-\$4.560,68	-59%
OTROS GASTOS	50204	\$0,00	\$7.181,47	\$7.181,47	0%
OTROS	5020402	\$0,00	\$7.181,47	\$7.181,47	0%
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>600</b>	<b>\$27.899,44</b>	<b>\$8.720,31</b>	<b>-\$19.179,13</b>	<b>-69%</b>
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	601	\$4.184,91	\$1.308,05	-\$2.876,86	-69%
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>602</b>	<b>\$27.899,44</b>	<b>\$0,00</b>	<b>-\$27.899,44</b>	<b>-100%</b>
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO</b>	<b>707</b>	<b>\$27.899,44</b>	<b>\$8.720,31</b>	<b>-\$19.179,13</b>	<b>-69%</b>

De acuerdo con el análisis horizontal aplicado, la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. presentó un incremento de 404.816,73 dólares en sus ingresos por prestación

de servicios durante el año 2023, lo que representa un crecimiento del 162 % en comparación con el año 2022. Este resultado evidencia la capacidad de la empresa para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado y a las necesidades de los clientes, logrando así expandir su cartera y mantener un nivel competitivo en el sector turístico. Este incremento refleja un uso eficiente de los recursos disponibles y un adecuado desarrollo de sus actividades operativas, lo que contribuye a su consolidación económica y la posiciona favorablemente para continuar innovando y fidelizando a sus clientes.

En cuanto a los costos, la empresa destinó un total de 328.449,59 dólares en 2023, lo cual evidencia una mayor inversión en la promoción de sus servicios y en el desarrollo de servicios tercerizados. Este comportamiento refleja un compromiso claro con el fortalecimiento de su crecimiento económico y financiero.

Los gastos también registraron un aumento significativo del 40 %, equivalente a 88.364,80 dólares. Este incremento se concentró principalmente en los gastos administrativos, que representaron el 45 % del total. Entre los rubros con mayor impacto se encuentran los beneficios sociales e indemnizaciones, con un aumento del 145 %, y los pagos por honorarios, comisiones y dietas a personas naturales, que se incrementaron en un 240 %. Asimismo, los gastos relacionados con seguros y reaseguros (primas y cesiones) aumentaron un 123 %, lo cual está directamente relacionado con la adquisición de vehículos realizada durante el ejercicio 2023. Otro componente relevante fue el rubro de impuestos, contribuciones y otros, que mostró un incremento del 1.478 %, seguido por el aumento en materiales y suministros, con un crecimiento del 157 %.

Respecto a las utilidades del periodo, se evidenció una disminución del 69 %, equivalente a 19.179,13 dólares en comparación con el año anterior. Esta reducción significativa sugiere que, a pesar del aumento considerable en los ingresos, la rentabilidad se vio afectada por el fuerte crecimiento de los costos y gastos. Esta situación pone en evidencia la necesidad de que la empresa fortalezca su sostenibilidad financiera mediante la optimización de procesos y una estrategia enfocada en la reducción de costos, lo cual permitirá mejorar su rentabilidad a largo plazo.

### **3.2.6. Análisis de indicadores de liquidez del periodo 2022- 2023**

**Tabla 9***Cálculo de indicadores de liquidez*

<b>Ratio</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	55952,72	-56339,79
Liquidez corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,50	0,71
Prueba ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	1,50	0,71

**Capital de trabajo**

El capital de trabajo refleja la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo utilizando los activos disponibles. En el año 2022, la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. presentó un capital de trabajo positivo de 55.952,72 dólares, lo que evidencia una adecuada disponibilidad de recursos líquidos luego de cumplir con sus pasivos corrientes. Este resultado demuestra una sólida salud financiera, permitiéndole mantener la continuidad operativa sin contratiempos ni interrupciones. Sin embargo, en el año 2023, la situación se tornó desfavorable, ya que se registró un capital de trabajo negativo de -56.339,79 dólares. Esta variación se debió, principalmente, al incremento de cuentas y documentos por pagar, lo cual elevó considerablemente el pasivo corriente. A su vez, el activo corriente se redujo como consecuencia de inversiones en activos fijos, lo que comprometió la capacidad de la agencia para enfrentar sus obligaciones inmediatas, ubicándola en una posición de riesgo financiero que podría afectar su estabilidad operativa.

**Liquidez corriente**

El indicador de liquidez corriente en el año 2022 se ubicó en 1,50, lo que implica que, por cada dólar de deuda a corto plazo, la agencia disponía de 1,50 dólares en activos corrientes para cubrirla. Este resultado reflejó una sólida capacidad de pago y una adecuada gestión financiera. No obstante, en el año 2023, dicho indicador se redujo a 0,71, lo que significa que la empresa contaba con apenas 71 centavos por cada dólar de deuda a corto plazo. Esta disminución es una clara señal de falta de liquidez para cumplir con sus compromisos inmediatos, situación que ya se había evidenciado en el

análisis horizontal del estado de situación financiera. La caída de este índice confirma el debilitamiento de la estructura financiera a corto plazo de la agencia.

### **Prueba ácida**

El resultado de la prueba ácida fue idéntico al del indicador de liquidez corriente en ambos años analizados, debido a que la agencia no mantiene inventarios como parte de su operación, al tratarse de una empresa dedicada exclusivamente a la prestación de servicios turísticos. En 2022, el índice fue de 1,50, mientras que en 2023 descendió a 0,71, lo cual reafirma los hallazgos previamente expuestos sobre la reducción de la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de forma inmediata. Esta situación resulta preocupante, ya que limita su capacidad de respuesta ante necesidades urgentes de liquidez.

En términos generales, los indicadores de liquidez de la empresa muestran una disminución significativa durante el período analizado. Mientras que en el año 2022 la agencia mantenía una posición financiera sólida y una adecuada cobertura de sus pasivos corrientes, en 2023 se evidenció un deterioro considerable como resultado del incremento en las deudas inmediatas y la disminución de los activos líquidos disponibles. Esta situación fue provocada, en gran medida, por las inversiones realizadas en activos fijos, las cuales fueron financiadas parcialmente con recursos líquidos, afectando directamente la estructura de liquidez. Como consecuencia, la empresa se encuentra en una situación de riesgo financiero que requiere la implementación de medidas correctivas que fortalezcan su capacidad de pago y restauren el equilibrio financiero a corto plazo.

### **3.2.7. Análisis del endeudamiento del periodo 2022- 2023**

**Tabla 10**

*Cálculo de indicadores de endeudamiento*

<b>Ratio</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
Endeudamiento total	Pasivo Total / Activo Total	0,86	0,77
Endeudamiento patrimonial	Pasivo Total / Patrimonio	6,16	3,32
Apalancamiento	Activo Total / Patrimonio	7,16	4,32

Cobertura de intereses	EBIT/Intereses	0,00	17,96
------------------------	----------------	------	-------

### **Endeudamiento total**

El índice de endeudamiento total permite conocer qué porcentaje de los activos ha sido financiado mediante recursos ajenos. En el año 2022, la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. presentó un coeficiente de 0,86, lo que significa que el 86 % de sus activos fueron financiados por terceros, ya sea a través de instituciones financieras o proveedores. Este nivel de endeudamiento es considerado elevado y representa un riesgo financiero importante, ya que implica una alta dependencia de fuentes externas de financiamiento para sostener su operatividad.

Para el año 2023, este indicador mostró una ligera mejoría al ubicarse en 0,77, lo cual indica que el 77 % de los activos aún se financian con pasivos, pero en una proporción más baja que en el año anterior. Aunque esta reducción representa un avance positivo, el nivel de endeudamiento sigue siendo considerable y debe continuar monitoreándose. La disminución en el indicador refleja un esfuerzo de la empresa por reducir su dependencia de fuentes externas, lo que constituye un paso hacia una estructura financiera más equilibrada.

### **Endeudamiento patrimonial**

Este indicador refleja la proporción de deuda que soporta el patrimonio de la empresa. En el año 2022, el índice de endeudamiento patrimonial fue de 6,16, lo cual indica que, por cada dólar invertido por los socios o accionistas, la empresa debía 6,16 dólares a terceros. Este nivel de endeudamiento es alarmante, ya que compromete la sostenibilidad financiera de la organización y reduce su margen de maniobra frente a obligaciones imprevistas.

Durante el año 2023, se evidenció una mejora sustancial en este indicador, disminuyendo a 3,32. Esto significa que, por cada dólar de capital propio, la empresa debía 3,32 dólares, lo cual, si bien sigue siendo un nivel elevado, representa una reducción del riesgo financiero. Este resultado puede atribuirse a una mejor gestión del

financiamiento externo y a un fortalecimiento paulatino del patrimonio, aunque aún es necesario implementar estrategias para disminuir este nivel de exposición.

### **Apalancamiento**

El apalancamiento mide cuántas veces el activo de la empresa supera al patrimonio, es decir, cuán dependiente es la entidad del financiamiento externo para constituir sus activos. En el año 2022, el indicador se ubicó en 7,16, evidenciando que, por cada dólar de patrimonio, la empresa mantenía 7,16 dólares en activos, de los cuales una parte significativa era financiada por terceros. Este resultado pone de manifiesto una estructura financiera débil, altamente influenciada por el endeudamiento externo.

En 2023, se presentó una mejoría en la relación de apalancamiento, la cual se redujo a 4,32. Esto quiere decir que, por cada dólar del patrimonio, la empresa poseía 4,32 dólares en activos, lo que refleja una menor dependencia del endeudamiento y una mayor participación del capital propio en la estructura financiera. Esta evolución denota un fortalecimiento del patrimonio frente al pasivo y, por lo tanto, una reducción del riesgo financiero en comparación con el año anterior.

### **Cobertura de intereses**

La cobertura de intereses evalúa la capacidad de la empresa para afrontar los intereses generados por sus obligaciones financieras utilizando la utilidad operativa. En el año 2022, la agencia no registró gastos por intereses, por lo que el valor de este indicador fue 0,00, reflejando la inexistencia de obligaciones financieras sujetas a intereses en dicho período. Sin embargo, en el año 2023 el indicador alcanzó un valor de 17,96, lo cual significa que la utilidad operativa generada fue suficiente para cubrir casi 18 veces los intereses asumidos. Este resultado es altamente positivo, ya que demuestra una sólida capacidad de pago y una gestión eficiente de los compromisos financieros, reforzando la estabilidad financiera de la agencia.

En términos generales, los resultados obtenidos en los indicadores de endeudamiento evidencian una mejora progresiva en la estructura financiera de la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. durante el año 2023. Si bien aún se mantienen niveles de riesgo debido a la alta proporción de pasivos, se observa una clara orientación hacia la reducción del financiamiento externo y un fortalecimiento del

patrimonio. Particularmente, la reducción del endeudamiento total y del apalancamiento financiero, así como el incremento en la cobertura de intereses, reflejan una gestión más prudente y responsable de los recursos. No obstante, es imprescindible continuar implementando políticas de fortalecimiento patrimonial y eficiencia operativa para garantizar un equilibrio financiero adecuado que le permita enfrentar futuros retos del entorno económico y del sector turístico.

### 3.2.8. Análisis de la gestión de periodo 2022- 2023

**Tabla 11**

*Cálculo de indicadores de gestión*

<b>Ratio</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
Período promedio de cobro	Cuentas y Documento por Cobrar * 365 / Ventas	125,17	20,96
Período promedio de pago	Cuentas y Documentos por Pagar * 365 / Inventarios	0,00	0,00
Período promedio de inventario	365/ (Costo Ventas/Inventario)	0,00	0,00
Ciclo de conversión del efectivo	Días de inventario+ Días de cobro – Días de pago	125,17	20,96

#### **Periodo promedio de cobro**

El período promedio de cobro permite conocer el tiempo que tarda la empresa en recuperar el dinero correspondiente a sus cuentas por cobrar, producto de las ventas a crédito. En el año 2022, la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. presentaba un tiempo de recuperación de cartera de 125,17 días, lo que equivale a poco más de cuatro meses. Este resultado refleja una gestión de cobros ineficiente, ya que la empresa otorgaba a sus clientes un plazo extenso para el cumplimiento de sus obligaciones, lo cual podía generar problemas de liquidez y limitar la capacidad operativa para cubrir sus compromisos a corto plazo. En términos anuales, esto representa una rotación de cartera de apenas tres veces, lo cual es bajo y evidencia un flujo de efectivo lento proveniente de las cuentas por cobrar.

En contraste, para el año 2023, la empresa mejoró significativamente su gestión de cobros, reduciendo el período promedio de recuperación de cartera a tan solo 20,96 días. Este cambio representa un avance importante en su política de crédito y cobranza, ya que ahora logra recuperar su inversión en menos de un mes, permitiéndole disponer más rápidamente de recursos líquidos para atender sus necesidades operativas. En términos anuales, la rotación de cuentas por cobrar se elevó a 17 veces, lo que refleja un incremento considerable en la eficiencia del ciclo de conversión de efectivo proveniente de ventas. Esta mejora en la gestión de cobros se traduce directamente en una mayor liquidez y capacidad para sostener sus operaciones con recursos propios.

### **Ciclo de conversión del efectivo**

En cuanto al ciclo de conversión del efectivo, es importante señalar que, al tratarse de una empresa dedicada a la prestación de servicios turísticos, Yuratours Cía. Ltda. no mantiene inventarios en sus registros contables. Por tanto, no es posible calcular el período promedio de inventario ni el período promedio de pago a proveedores, ya que las características del giro del negocio no contemplan la rotación de existencias materiales ni procesos de compra de materias primas como en una empresa comercial o manufacturera.

Dado este contexto, el cálculo del ciclo de conversión del efectivo se basa exclusivamente en el período promedio de cobro. En el año 2022, dicho ciclo era de 125,17 días, lo que significa que la empresa requería poco más de cuatro meses para convertir sus ventas a crédito en efectivo disponible. Este largo período incrementaba la necesidad de recurrir al financiamiento externo, ya sea mediante préstamos bancarios o mediante cuentas por pagar a proveedores, para sostener sus operaciones cotidianas. En el año 2023, el panorama cambió favorablemente: el ciclo de conversión del efectivo se redujo drásticamente a 20,96 días, evidenciando una mayor capacidad para transformar sus cuentas por cobrar en recursos líquidos de manera rápida y eficiente. Este resultado implica una gestión más oportuna de sus recursos, mayor autonomía financiera y menor dependencia de deuda a corto plazo.

En términos generales, la evolución de los indicadores de gestión demuestra una mejora sustancial en la eficiencia operativa de la Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. en el período analizado. La reducción significativa en el período promedio de

cobro evidencia un fortalecimiento en las políticas de crédito y cobranza, mientras que la disminución del ciclo de conversión del efectivo respalda la existencia de una mayor capacidad de respuesta ante las necesidades financieras inmediatas. Estas mejoras no solo optimizan la liquidez de la empresa, sino que también permiten una planificación financiera más estratégica, reduciendo el riesgo de iliquidez y promoviendo una operación sostenible en el tiempo. Este avance constituye un punto clave para fortalecer su competitividad en el mercado turístico.

### 3.2.9. Análisis de la rentabilidad del periodo 2022- 2023

**Tabla 12**

*Cálculo de indicadores de rentabilidad*

<b>Ratio</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
Margen bruto	$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas Netas}}$	100%	50%
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$	14%	3%
Rentabilidad neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	11%	1%
ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	86%	15%
ROA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}}$	12%	3%

#### **Margen bruto**

El margen bruto de la agencia en el año 2022 refleja que el 100% de las ventas representaron ganancias brutas, ya que durante ese periodo la empresa no incurrió en costos operativos. Este comportamiento evidencia una estructura simple en la prestación del servicio, permitiendo que la totalidad de los ingresos se reflejara directamente como ganancia. No obstante, en el año 2023 el margen bruto se redujo al 50%, lo cual indica una disminución significativa de la rentabilidad inicial. Esta reducción se debió a que la empresa empezó a asumir costos relacionados con publicidad, comisiones y servicios externos. Estos egresos se incorporaron como parte de una estrategia para mejorar su

competitividad, adaptarse a las nuevas demandas del mercado y fortalecer su presencia en el sector turístico.

### **Margen operacional**

La agencia de viajes alcanzó un margen operacional del 14% en el año 2022, lo cual evidencia una buena eficiencia en la gestión interna de sus operaciones. Este indicador permite observar que, por cada dólar vendido, la empresa retenía \$0,14 antes de cubrir sus obligaciones fiscales y laborales, lo que representa un resultado positivo que garantiza cierto nivel de capacidad para hacer frente a contingencias. Sin embargo, en el año 2023 este margen se redujo al 3%, como consecuencia de un aumento considerable en los costos operativos, los cuales representaron el 50% de las ventas. De esta manera, se deduce que, por cada dólar de ingreso, la empresa apenas generó \$0,03 de utilidad operacional, reflejando una menor eficiencia en la gestión de sus recursos y una alta incidencia de los costos sobre los ingresos obtenidos.

### **Rentabilidad neta**

La rentabilidad neta del 11% en el año 2022 demuestra que, del total de ventas realizadas, un 11% correspondió a utilidades netas, luego de haber cumplido con las obligaciones fiscales y la participación de utilidades a los trabajadores. Este resultado evidencia una gestión eficiente de los ingresos, una estructura de costos controlada y una adecuada utilización de los recursos propios como mecanismo de financiamiento. Este nivel de rentabilidad también resulta atractivo para posibles inversionistas, ya que pone en manifiesto la capacidad de la empresa para generar ingresos sostenibles. No obstante, en el año 2023 se presenta una fuerte caída en este indicador, alcanzando apenas el 1%. Esta disminución se relaciona con los elevados costos operativos asumidos, que representaron el 50% de las ventas, reduciendo significativamente la utilidad neta del ejercicio y reflejando una gestión financiera menos eficiente durante ese periodo.

### **ROE**

El retorno sobre el patrimonio (ROE) en el año 2022 fue del 86%, lo que significa que, por cada dólar invertido por los accionistas, la empresa generó \$0,86 de beneficio. Este valor es considerablemente alto y refleja una notable rentabilidad del

capital propio, así como una eficiente gestión de los recursos disponibles. La razón principal de este desempeño fue la ausencia de costos operativos significativos, lo cual permitió que la totalidad de los ingresos por ventas se tradujeran en utilidades para los socios. En contraste, en el año 2023 el ROE disminuyó al 15%, lo que representa una reducción del 71%. Si bien este resultado sigue siendo positivo, muestra un nivel inferior de beneficios generados a partir del capital propio, producto de la disminución de la utilidad neta y del aumento en los gastos operativos.

## **ROA**

En cuanto al retorno sobre activos (ROA), el indicador para el año 2022 fue del 12%, evidenciando que la empresa obtuvo \$0,12 de utilidad neta por cada dólar invertido en activos. Este resultado es significativo, considerando que se trata de una empresa de servicios turísticos que no requiere una gran inversión en activos fijos, a diferencia de las industrias manufactureras. Por tanto, el resultado positivo demuestra una eficiente utilización de los recursos disponibles, lo cual fortalece su competitividad y crecimiento dentro del sector. Sin embargo, en el año 2023 el ROA cayó al 3%, lo que representa una disminución importante en la eficiencia del uso de sus activos. Esta reducción fue consecuencia directa de la caída en la utilidad neta del periodo, combinada con un incremento del 10% en el valor de los activos, lo cual indica que la empresa no logró aprovechar adecuadamente sus nuevas inversiones para generar retornos proporcionales.

En resumen, si bien los resultados de rentabilidad no son completamente negativos, muestran una tendencia descendente considerable. Esta caída se debe, principalmente, al incremento de los costos operativos en el año 2023, los cuales no estuvieron presentes en el 2022 y que, en el año de análisis, representaron el 50% de las ventas totales. Este aumento en los costos tuvo un efecto directo en la disminución de las utilidades netas, ya que antes de determinar el resultado final del ejercicio, se deben considerar deducciones como costos, gastos, impuestos y la participación del 15% a los trabajadores. Por tanto, aunque los ingresos fueron mayores en 2023, las utilidades se redujeron un 10%, lo que pone en evidencia la necesidad de revisar y optimizar los procesos internos, especialmente en lo relacionado con el control del gasto, para recuperar la rentabilidad observada en el año anterior.

## **CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1. Conclusiones**

La Agencia de Viajes Yuratours Cía. Ltda. ha experimentado un crecimiento significativo en los ingresos obtenidos por la prestación de servicios entre los años 2022 y 2023, con un incremento del 162%. Este desarrollo refleja la capacidad de la empresa para adaptarse a las nuevas demandas del mercado, apoyada en estrategias de marketing que han cumplido con sus objetivos, permitiendo ampliar su cartera de clientes no solo en la provincia de Imbabura, sino también en Pichincha. Este comportamiento evidencia una gestión comercial eficiente orientada al fortalecimiento de su posicionamiento y competitividad dentro del sector turístico.

Sin embargo, uno de los aspectos más representativos del Estado de Resultados Integral revela que la agencia incurrió en un porcentaje considerable de costos operativos y de ventas, representando el 50% de los ingresos percibidos. Estos costos están principalmente compuestos por publicidad, comisiones y servicios externos. Si bien dichas erogaciones han contribuido al incremento de los ingresos, también son una señal de que las decisiones adoptadas en cuanto a inversión en operaciones no fueron del todo acertadas, ya que, al tratarse de una empresa de servicios, no es común que se requiera una proporción tan alta de recursos para cumplir con su objeto social de manera eficiente.

Respecto a la liquidez, en el año 2023 la empresa enfrentó una situación de riesgo financiero al no contar con suficientes recursos líquidos para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Esta situación se originó por las inversiones realizadas en activos fijos, como vehículos, muebles, enseres y equipos de computación, lo cual generó una disminución considerable del Activo Corriente. Además, parte de estas adquisiciones fue financiada mediante deuda, lo que contribuyó a una situación de iliquidez, limitando la capacidad de la agencia para responder de forma oportuna a sus compromisos inmediatos.

En lo relacionado al endeudamiento, la empresa mostró una mejora del 9% en el año 2023, como resultado del cumplimiento en el pago de sus deudas a corto plazo. Si bien esto refleja un avance en su gestión financiera, también se evidenció un incremento en la dependencia de financiamiento externo, especialmente en lo referente a

documentos y cuentas por pagar. Aunque las obligaciones con instituciones financieras disminuyeron, el nivel de endeudamiento aún se considera elevado. De acuerdo con los estándares financieros, un nivel óptimo de endeudamiento no debería superar el 70%, por lo tanto, la agencia aún presenta un riesgo en su estructura financiera que debe ser atendido.

Desde el punto de vista de la gestión, el periodo analizado (2022-2023) evidencia una mejora sustancial, especialmente en el período promedio de cobro, que se redujo a menos de un mes. Este resultado pone en evidencia la implementación de medidas más eficientes en la gestión de cobros, permitiendo a la empresa recuperar su cartera con mayor rapidez y reinvertir esos recursos en el fortalecimiento de sus operaciones. Asimismo, el ciclo de conversión del efectivo mostró una disminución favorable, lo cual indica una mayor agilidad en la capacidad de la empresa para convertir sus ventas a crédito en liquidez, consolidando así una gestión más eficiente.

En cuanto a la rentabilidad, a pesar del notable incremento en los ingresos, se identificó un crecimiento significativo en los costos operativos, lo cual afectó directamente la generación de utilidades. Esta situación se refleja en la disminución de todos los indicadores de rentabilidad analizados, lo que constituye una señal de alerta para la administración, ya que compromete la capacidad de la empresa para sostener un crecimiento financiero saludable en el mediano y largo plazo. Por tanto, es indispensable que se revisen las estrategias de control de costos y se adopten medidas que permitan optimizar los recursos sin comprometer la calidad del servicio ofrecido.

## **4.2. Recomendaciones**

A fin de mantener altos niveles de ingresos, se recomienda a la agencia realizar estudios de mercado que permitan identificar las necesidades y preferencias de los clientes, así como obtener retroalimentación sobre los servicios prestados. Esta información facilitará el enfoque en las debilidades detectadas y permitirá implementar estrategias de marketing que potencien aún más su oferta turística, tanto a nivel nacional como internacional. Aunque el sector turístico presenta variaciones estacionales en los ingresos, la agencia debe aprovechar los meses de mayor demanda para fortalecer sus ventas mediante promociones o descuentos, generando fidelización en sus clientes y posicionándose como la primera opción para la realización de actividades turísticas.

Si bien incurrir en costos operativos es necesario para impulsar las ventas a través de promociones y servicios externos, también se recomienda que la agencia preste mayor atención a la gestión y reducción de dichos costos. Controlar eficientemente los costos permitirá mantener una posición competitiva en el mercado y fortalecer las relaciones comerciales con clientes y proveedores.

La agencia debe enfocar sus esfuerzos en el diseño y ejecución de estrategias eficientes que le permitan reconocer oportunamente sus necesidades operativas y financieras, con el fin de evitar situaciones que afecten su capacidad para cumplir con sus obligaciones. Por tanto, se recomienda realizar un análisis exhaustivo de la disponibilidad de recursos y destinarlos estratégicamente para cubrir requerimientos sin comprometer la liquidez corriente, reduciendo así el riesgo de enfrentar situaciones de iliquidez.

Se sugiere que la agencia adopte medidas inmediatas para reducir la deuda adquirida como parte del financiamiento en la adquisición de bienes, ya que este tipo de pasivo representa un riesgo financiero significativo. En este sentido, se recomienda establecer estrategias que mejoren el poder de negociación con los proveedores, permitiendo extender los plazos de pago a más de un año, lo cual contribuiría al fortalecimiento de su estructura financiera. Adicionalmente, es fundamental que la agencia constituya un fondo de reserva que le permita enfrentar imprevistos o emergencias económicas sin comprometer su operación.

En cuanto a la gestión, se recomienda mantener un sistema eficiente de cobranza que facilite la recuperación oportuna de los recursos retenidos por clientes o deudores comerciales. Para ello, se deben establecer políticas claras en cuanto a la concesión de créditos, fijando como norma un periodo de pago no mayor a 30 días, lo que garantizará mayor liquidez operativa y control sobre el ciclo de conversión del efectivo.

Finalmente, para preservar niveles adecuados de rentabilidad, se recomienda realizar una adecuada gestión de los costos y gastos permitirá mejorar la capacidad de la empresa para generar ingresos con menores recursos y, por tanto, asegurar su sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo.

## **Bibliografía**

Arias, G. A. C., Guerrero, F. A. C., & Priet, A. B. T. (2021). Indicadores financieros y rentabilidad en bancos grandes y medianos ecuatorianos, periodo: 2016-2019. *INNOVA Research Journal*, 6(2), 225-239.

Avila, H. F., González, M. M., & Licea, S. M. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿métodos o técnicas de indagación empírica? *Didasc@ lia: didáctica y educación*, 11(3), 62-79.

Conejero, J. C. (2020). Una aproximación a la investigación cualitativa. *Neumología Pediátrica*, 15(1), 242-244.

Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*: (ed.). Ecoe Ediciones. <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/69231>

Elizalde, L. K. (2019). El proceso contable según las normas internacionales de información financiera. *Ciencia digital*, 3(3.3), 254-273.

El Marco Conceptual para la Información Financiera.pdf. (s.f.). Recuperado el 12 de junio de 2025 de [El Marco Conceptual para la Información Financiera.pdf](#)

Falcón, V. V., Vázquez, M. Y. L., & Hernández, N. B. (2023). Desarrollo y validación de un cuestionario para evaluar el conocimiento en Metodología de la Investigación. *Revista Conrado*, 19(S2), 51-60.

Flores Villalpando, R. & Flores Villalpando, R. (2014). *Análisis de estados financieros*: (ed.). Editorial Digital UNID. <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/41177>

Hernández Cruz, M. A. (2022). Caracterización del financiamiento y de la rentabilidad de las mypes del sector servicio–rubro agencias de viajes en la provincia Tumbes, 2018.

Hernández, D. R. C., & Bonilla, C. M. P. (2021). Reflexiones sobre el método en economía desde la teoría del consumo. *Facultad de Negocios, Gestión y Sostenibilidad*, 2(2), 64-72.

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2020). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*.

Lavalle Burguete, A. C. (2017). *Análisis financiero*: (ed.). Editorial Digital UNID. <https://elibro.net/es/lc/utnorte/titulos/41183>

LEY DE COMPAÑÍAS - LC (Registro Oficial 312, 05 nov 1999). Ediciones Legales EDLE S.A. Recuperado de:

<https://www.fielweb.com/Index.aspx?rn=66820&nid=115#norma/115>

Loor, F. I. M., & Suárez, M. D. (2023). Indicadores financieros y su relación con la toma de decisiones. *Polo del conocimiento*, 8(2), 895-918.

López Torres, E. M. (2023). Análisis del desempeño en el sector turístico de Colombia post-covid entre los años 2020 a 2022.

Matute De La, J. A. (2023). *Indicadores financieros en la industria camaronera del Ecuador, provincia de Santa Elena, período 2019–2021* (Bachelor's thesis, La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena, 2023.).

Mendoza, Y. A. P., Bravo, J. V. G., Zambrano, S. E. C., & Chilan, W. A. D. P. (2023). Costos operativos y rentabilidad de la Asociación “Asesagra” del cantón Jipijapa, periodo 2018-2021. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 8(2), 1254-1271.

NIC 1—Presentación de Estados Financieros.pdf. (s.f.). Recuperado 12 de julio de 2025, de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%201%20-%20Presentaci%C3%B3n%20de%20Estados%20Financieros.pdf>

Ortega-Sánchez, D. (2023). ¿Cómo investigar en Didáctica de las Ciencias Sociales? *Fundamentos metodológicos, técnicas e instrumentos de investigación*. Octaedro.

Párraga Franco, S. M., Pinargote Vázquez, N. F., García Álava, C. M., & Zamora Sornoza, J. C. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 8(SPE2).

Rentería, Y. G. G., Trujillo, V. R. A., & Silvera, O. S. S. (2023). Análisis horizontal y vertical a los estados financieros para la toma de decisiones en empresas de servicios—caso: empresa de transportes Bella Esperanza EIRL-2023. *Divulgación Científica de Investigación y Emprendimiento*, (1), 41-41.

Rossi Valverde, R. M., & Rossi Ortiz, R. G. (2023). Análisis de las diferencias entre las medias de los indicadores financieros de empresas pesqueras en el periodo 2018-2021. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 18(3)

Sánchez-Palacios, M. C. (2021). La nueva Sociedad por Acciones Simplificada y las compañías tradicionales. *UDA Law Review*, (3), 86-93.

Sellés, M. E. S., & Carbonell, J. F. G. (2022). *Contabilidad financiera básica*. Universidad Miguel Hernández.

Urzola, M. (2020). Métodos inductivo, deductivo y teoría de la pedagogía crítica. *Revista Crítica Transdisciplinar*, 3(1), 36-42.

Villa, A. V. N., & Fornaris, C. E. M. (2023). Diseño y aplicación de la lista de chequeo, como herramienta para abordar la reducción de riesgos en la gestión por competencias. *RILCO: Revista de Investigación Latinoamericana en Competitividad Organizacional*, 5(17), 12-26.

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

Zumba, M., Jácome, J., & Bermúdez, C. (2023). Modelo de gestión financiera y toma de decisiones en las medianas empresas, análisis de estudios previos. *Compendium: Cuadernos de Economía y Administración*, 10(1), 21-32.

## Anexos

- **Diagrama de Ishikawa**



- **Entrevista dirigida al Sr. Alexander Burkhardt Administrador de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.**

**Pregunta:** ¿Cuál es la manera en que organiza y distribuye las tareas que deben cumplir el personal a su cargo?

**Respuesta:** Ya, nosotros generalmente nos organizamos de diferentes maneras, nos organizamos de manera anual, semestral, trimestral, mensual, y hasta semanal y de hecho también a diario, tenemos diferentes maneras de distribuirlo dependiendo de la función que se tiene que hacer puede ser a través de drives, a través de los GDS, a través de WhatsApp o correo electrónicos, hasta por llamadas si es un poco informal.

**Pregunta:** ¿Las funciones que se realizan de manera diaria son guiadas por algún documento escrito? ¿Se aplican de manera correcta?

**Respuesta:** Generalmente, nosotros tenemos un protocolo para poder realizar cada una de las funciones diarias empezando con la limpieza, el horario de llegada, el

horario de salida y el horario de almuerzos, tenemos prácticamente un protocolo para poder realizar cada una de las funciones y así poder controlarlas.

**Pregunta:** ¿En cuánto a horarios, atención al cliente y metas de ventas de qué manera se controlan?

**Respuesta:** Generalmente las metas controlamos mensualmente y se las cumple trimestralmente, con nuestros clientes y los horarios de atención siempre tenemos un drive para poner los horarios de llegada al inicio y los horarios de salida cuando ya es el fin del horario laboral.

**Pregunta:** ¿Para la gestión de ventas, reservas y atención al cliente utilizan algún tipo de herramienta tecnológica?

**Respuesta:** Si, nosotros tenemos las herramientas tecnológicas que son los GDS que es por ejemplo el Spark, SABRE, Amadeus que son las nosotros utilizamos, de igual manera para el sistema de facturación tenemos otro sistema.

**Pregunta:** y ese sistema ¿cuál sería?

**Respuesta:** Ese sistema se llama FWS que significa Firesoft Web Services.

**Pregunta:** ¿Cómo es la comunicación que mantiene con el departamento de contabilidad y también con la gerencia?

**Respuesta:** Generalmente, nosotros para solicitar cualquier información extra o para solventar cualquier duda con el departamento contable o hacemos árabes de un canal oficial que es los correos electrónicos corporativos, o para cualquier duda puede ser WhatsApp o una llamada telefónica.

**Pregunta:** ¿con que frecuencia se reportan novedades o resultados?

**Respuesta:** Los resultados tratamos de hacerlo trimestralmente, de igual manera se controlan mensualmente los resultados para obtener una trayectoria de cómo están manejándose las ventas y de igual manera si es que tenemos algún inconveniente tratamos de solventarlo lo más pronto posible directamente con el cliente.

**Pregunta:** ¿existe algún tipo de política interna para ello?

**Respuesta:** Si, tenemos una política interna en donde están algunos estatutos especialmente de cómo se maneja este tipo de solicitudes o reclamos.

**Pregunta:** ¿En la agencia se han presentado problemas administrativos y financieros? ¿Cuáles serían los principales?

**Respuesta:** Por el momento gracias al personal y a la gerencia no hemos tenido ningún problema administrativo y tampoco financiero a excepción por la Pandemia que sería el exclusivo caso de que tuvimos problemas financieros.

**Pregunta:** ¿Con el personal se desarrollan reuniones? ¿Cuáles son los temas que se tratan?

**Respuesta:** Tenemos regularmente reuniones tratamos de hacerlo por lo menos una vez al mes especialmente para temas sobre capacitación y actualización de información ya que se tiene que estar a la vanguardia por el tema de viajes internacionales.

**Pregunta:** ¿Considera que el personal cuenta con los conocimientos necesarios para el cumplimiento de sus funciones?

**Respuesta:** Si, nuestro personal cumple totalmente con las capacidades y las funciones para realizar cada uno de los tramites y de igual manera cabe recalcar que siempre se realizan capacitaciones para poder estar al tanto de cada una de las novedades.

**Pregunta:** ¿En el caso de presentarse algún tipo de reclamos por parte de los clientes, de qué manera lo solucionan?

**Respuesta:** Primero se trata de resolver el problema directamente con el cliente y si por a o b razón no se puede resolver el problema ahí tratamos de filtrarlo y comunicarnos, asesorarle primero a nuestro jefe para que este al tanto y luego ya pasar la solicitud o el reclamo con nuestros superiores.

**Pregunta:** ¿En ese caso se han establecido protocolos para este tipo de situaciones?

**Respuesta:** Si, correcto.

**Pregunta:** Conforme a su experiencia, ¿Considera que hay aspectos de la agencia que se deben mejorar? ¿Cuáles?

**Respuesta:** Si siempre se puede mejorar la atención al cliente ya que eso es diario, que todos los días se tiene que atender a los clientes y cada día se puede mejorar este tema y siempre se hace capacitaciones, charlas para poder mejorar en este tema y en cualquier otra función que sea necesario.

**Pregunta:** Me menciono que tuvo problemas administrativos y financieros en el periodo de la pandemia en ese caso, ¿qué medidas tomaron para solucionar este problema?

**Respuesta:** Bueno, principalmente nosotros como una empresa unida lo primero que hicimos es mantener a nuestro personal a pesar de empezar con pérdidas y de igual manera llegar a un acuerdo con el personal para poder bajarles un poco el sueldo pero mantenerles todavía con el empleo que todavía estaban, luego cuando ya volvimos prácticamente al ruedo tratamos de financiarnos con las tarjetas de crédito, tratar de llegar a un acuerdo igual en las formas de pago y con los nuevos clientes, con las nuevas ventas tratar de seguir adelante y sacar el negocio de la mejor manera hacia adelante para que crezca.

- **Entrevista dirigida a la Ingeniera Melany Grijalva Auxiliar contable de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.**

**Pregunta:** ¿La empresa cuenta con un sistema contable?

**Respuesta:** Si, nosotros utilizamos el sistema FWS es Firesoft Web Service que permite un control eficiente y automatizado de todos los procesos contables que realizamos en la agencia.

**Pregunta:** ¿De acuerdo con su labor considera que en los estados financieros se refleja la realidad económica de la agencia? ¿Por qué?

**Respuesta:** Si porque la información se registra en tiempo real en base a los documentos de respaldo que tenemos y bajo las normas contables vigentes.

**Pregunta:** ¿Cómo calificaría el registro contable en cuanto a actualización y la frecuencia de los cierres contables?

**Respuesta:** El registro contable está siempre actualizado y se realizan cierres mensuales cumpliendo con el cronograma establecido que aquí tenemos en la agencia.

**Pregunta:** ¿De qué manera se controlan los ingresos y egresos? ¿Hay procedimientos documentados para su respaldo?

**Respuesta:** Bueno, los ingresos y egresos se controlan mediante el sistema que nosotros utilizamos el FWS con documentación respaldatoria en el tema de los ingresos nosotros tenemos recibos que mandamos hacer en una imprenta en donde son unos comprobantes de ingreso en donde se pone el dinero que nosotros estamos recibiendo el dinero en efectivo de las personas y en los egresos se hace los comprobantes de egresos ya sea para transferencias y cheques los cuales se hace firmar a los proveedores de igual manera para el recibo del dinero, entonces estos son nuestros documentos de respaldo.

**Pregunta:** ¿Considera que la rentabilidad de la agencia se ve afectada de alguna manera por los costos o gastos? ¿Mencione cuáles?

**Respuesta:** Bueno, no se ve afectada de manera significativa, se controlan bien los costos operativos siendo los más relevantes los de comisión, publicidad y servicios administrativos.

**Pregunta:** ¿Para el flujo de caja realiza proyecciones o presupuestos? ¿Con qué frecuencia?

**Respuesta:** Si se realizan proyecciones mensuales y presupuestos anuales para mantener un control financiero preventivo.

**Pregunta:** ¿La administración de cuentas por cobrar y pagar es eficiente? ¿El nivel de morosidad es significativo?

**Respuesta:** Bueno, la gestión si es eficiente, el nivel de morosidad es muy bajo ya que primero solo otorgamos crédito a las personas que ya trabajan como corporativos o empresas y siempre se tiene un contrato en el cual de lo que nosotros facturamos y tenemos 15 días para realizar el pago entonces nosotros tenemos las políticas de cobro bien definidas por eso el nivel de morosidad es bajo.

**Pregunta:** ¿Para la evaluación del desempeño de la agencia se aplican indicadores financieros? ¿Mencione cuáles y la frecuencia con la que los aplica?

**Respuesta:** Si se aplican márgenes de rentabilidad, liquidez, rotación de cartera, revisamos de forma trimestral a ver cómo están los indicadores ya que nosotros también enviamos los indicadores a la IATA que es un ente que a nosotros nos controla

internacionalmente dentro de la provincia de Imbabura existen solamente tres agencias de viajes que deben reportar dentro de la IATA, ya que si nosotros no cumplimos con los índices financieros entonces por ende a nosotros nos puede quitar hasta la licencia de funcionamiento, entonces es muy importante para nosotros los índices financieros ya que con esto evaluamos el desempeño y podemos presentar los valores a la IATA.

**Pregunta:** ¿Cuál es la información que le sirve a la gerencia para la toma de decisiones?

**Respuesta:** Bueno, en este caso gerencia se apoya en los reportes financieros mensuales que nosotros enviamos para hacer un análisis de rentabilidad y flujo de caja para tomar decisiones oportunas para ver qué es lo que se puede hacer.

**Pregunta:** De acuerdo a su criterio, ¿Cuáles considera que son las fortalezas y debilidades que presenta la agencia a nivel contable y financiero?

**Respuesta:** Bueno las fortalezas que nosotros tenemos es un sistema contable eficiente que en si se dedica al tema de agencias de viajes ya que en la agencia de viajes se maneja reembolsos de gastos que es algo un poco complicado y no tiene todos los sistemas, también nosotros tenemos todos los procesos documentados, hacemos un buen cumplimiento tributario, estamos siempre al día en todos los temas tributarios, como debilidades ocasionalmente existen variaciones estacionales en los ingresos estos son en si por el sector turismo ya que el sector de turismo tiene mucha variación entonces esa sería una debilidad.

**Pregunta:** ¿Qué subcuentas componen los costos operativos?

**Respuesta:** Incluyen as subcuentas gastos administrativos, comisiones, servicios externos, publicidad, entre otras.

- **Check list relacionado con la administración y gestión contable de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**ECONÓMICAS**  
**Contabilidad y Auditoría**

**Tema:** Análisis financiero de la Agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda. del período 2022-2023, ubicada en la ciudad de Ibarra

**Investigador:** Katherine Colcha Panamá

**Fecha de revisión:** 04/06/2025

**Check List**

Objetivos:

- Diagnosticar la situación actual de la agencia
- Evaluar fortalezas y debilidades financieras

Ítem de revisión	Cumple	No cumple	Observaciones
1. En la agencia hay un manual de funciones para el personal.	X		La agencia cuenta con estatutos para el cumplimiento de funciones del personal.
2. Las políticas internas están bien establecidas en cuanto al proceso contable.	X		
3. Se manejan reportes de flujos de efectivo.	X		La contadora entrega reportes mensuales de flujos de efectivo.
4. La agencia cuenta con una base de datos de los clientes.	X		
5. La agencia cuenta con un software contable.	X		El sistema contable que utilizan es el FWS (Firesoft Web Service).
6. La gestión financiera de la empresa se alinea con el cumplimiento de los objetivos empresariales.	X		

7. La agencia cumple con las normas contables NIIF y NIC	X		
8. Los estados financieros de la agencia están actualizados.	X		
9. Las declaraciones al SRI se realizan en el tiempo establecido.	X		La agencia realiza las declaraciones tributarias el 10 de cada mes.
10. En la agencia se aplican indicadores de evolución financiera.	X		Los indicadores que realizan también se los presenta a la IATA.
11. En la agencia se realiza un control interno.	X		

- **Visita a la agencia de viajes Yuratours Cía. Ltda.**



- **Registro Único de Contribuyentes**

<b>Razón Social</b> AGENCIA DE VIAJES YURATOURS CIA. LTDA.	<b>Número RUC</b> 1090105511001
--	------------------------------------

**Representante legal**  
- BURKHARDT OLIVER ANTONIO

<b>Estado</b> ACTIVO	<b>Régimen</b> GENERAL	
<b>Fecha de registro</b> 16/11/1993	<b>Fecha de actualización</b> 04/05/2024	<b>Inicio de actividades</b> 22/10/1993
<b>Fecha de constitución</b> 22/10/1993	<b>Reinicio de actividades</b> No registra	<b>Cese de actividades</b> No registra
<b>Jurisdicción</b> ZONA 9 / PICHINCHA / QUITO		<b>Obligado a llevar contabilidad</b> SI
<b>Tipo</b> SOCIEDADES	<b>Agente de retención</b> SI	<b>Contribuyente especial</b> NO

**Domicilio tributario**

**Ubicación geográfica**

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: IÑAQUITO

**Dirección**

Barrio: LA CAROLINA Calle: SHYRIS Número: 3492 Intersección: REPUBLICA DEL SALVADOR Edificio: EL PRADO Número de oficina: 001 Referencia: DIAGONAL AL ATRIBUNA DE LOS SHYRIS

**Medios de contacto**

Teléfono trabajo: 022461995 Email: monica@yuratours.com Celular: 0992754272

**Actividades económicas**

- N79110001 - ACTIVIDADES DE LAS AGENCIAS DE VIAJES DEDICADAS PRINCIPALMENTE A VENDER SERVICIOS DE VIAJES, DE VIAJES ORGANIZADOS, DE TRANSPORTE Y DE ALQUILAMIENTO, AL POR MAYOR O AL POR MENOR, AL PÚBLICO EN GENERAL Y A CLIENTES COMERCIALES.

**Establecimientos**

<b>Abiertos</b>	<b>Cerrados</b>
4	3

**Obligaciones tributarias**

- 2011 - DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO

**Razón Social**  
AGENCIA DE VIAJES YURATOURS CIA.  
LTDA.

**Número RUC**  
1090105511001

- REPORTE DE BENEFICIARIOS FINALES Y DE COMPOSICION SOCIETARIA REBEFICS ANUAL
- ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI

**i** Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

## Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: BCR1746376800003183  
Fecha y hora de emisión: 22 de abril de 2025 21:53  
Dirección IP: 10.1.2.143

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGEROCC15-00000717, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.