

FINANZAS, LIDERAZGO Y GESTIÓN EN LA INDUSTRIA TURÍSTICA

Coordinadora:
Eulalia-Elizabeth Salas Tenesaca

ISBN: 979-13-7047-330-3

Dykinson eBook



FINANZAS, LIDERAZGO Y GESTIÓN EN LA INDUSTRIA TURÍSTICA

Coordinadora:

Eulalia-Elizabeth Salas Tenesaca

Dykinson, S.L.

Todos los derechos reservados. Ni la totalidad ni parte de este libro, incluido el diseño de la cubierta, puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47)

Editorial DYKINSON, S.L. Meléndez Valdés, 61 - 28015 Madrid
Teléfono (+34) 91 544 28 46 - (+34) 91 544 28 69

e-mail: info@dykinson.com / www.dykinson.es / www.dykinson.com

Este libro ha sido sometido a evaluación por parte de nuestro Consejo Editorial.
Para mayor información, véase Consejo Editorial:
www.dykinson.com/quienes_somos

© Los autores
Madrid, 2026

ISBN: 979-13-7047-330-3

FINANZAS, LIDERAZGO Y GESTIÓN EN LA INDUSTRIA TURÍSTICA

Autores:

Ángel Alexander Higuerey Gómez, Ph. D.

Christian Viñán-Merecí, Ph. D.

Dolores María Rojas-Toledo, Ph. D.

Eulalia-Elizabeth Salas Tenesaca, Ph. D.

Idania Paucar, Mgs.

J. Salvador, Cortés-García, Ph. D.

María Auxiliadora, Espinosa-Ludeña, Mgs.

Montserrat, Manzaneque-Lizano, Ph. D.

Raquel, Córdova, Ph. D.

Teresa, Cuenca, Ph. D.

Tania-Jackeline, Ochoa-Ochoa, Mgs.

Revisores:

Alejandra Rodas Vinueza, Mgs.

Ángel Ramón Sabando García, Mgs.

Diana López Medina, Ph. D.

Irma Abrigo, Ph. D.

Jenny Moreno, Ph. D.

José Medardo Álvarez Román, Ph. D.

Karla Nathaly González Soto, Mgs.

Mikel Ugando Peñate, Ph. D.

Yessenia Briceño, Mgs.

Coordinadora:

Eulalia-Elizabeth Salas Tenesaca, Ph. D.

Índice General

| | |
|---|----|
| Presentación | 13 |
| CAPÍTULO 1 DIAGNÓSTICO FUNCIONAL-RELACIONAL: IDENTIFICACIÓN DE CAUSAS RAÍZ EN PYMES HOTELERAS ECUATORIANAS | 17 |
| J. Salvador Cortés-García, <i>Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja</i> | 17 |
| 1.1. Introducción | 17 |
| 1.2. Revisión de literatura | 19 |
| 1.2.1. <i>Diagnóstico empresarial: Evolución conceptual y metodológica</i> | 19 |
| 1.2.2. <i>Competitividad en el sector hotelero: Factores determinantes</i> | 20 |
| 1.2.3. <i>Aprendizaje organizacional y gestión del conocimiento en PYMES</i> | 21 |
| 1.2.4. <i>Análisis de redes organizacionales: Una perspectiva relacional</i> | 22 |
| 1.2.5. <i>La gestión de la información como actor transversal</i> | 23 |
| 1.2.6. <i>Diagnóstico Funcional-Relacional</i> | 23 |
| 1.3. Metodología | 24 |
| 1.3.1. <i>Enfoque y diseño de investigación</i> | 24 |
| 1.3.2. <i>Fase I: Diagnóstico Funcional-Operacional</i> | 25 |
| 1.3.3. <i>Fase II: Análisis relacional para identificación de causas raíz</i> | 27 |
| 1.4. Resultados | 29 |
| 1.4.1. <i>Caracterización de la muestra</i> | 29 |
| 1.4.2. <i>Desempeño agregado por subsistemas</i> | 29 |
| 1.4.3. <i>Análisis detallado por subsistema</i> | 30 |
| 1.4.4. <i>Patrón transversal: La debilidad sistemática en "Reportes"</i> | 32 |
| 1.4.5. <i>Identificación de causas raíz mediante análisis relacional</i> | 32 |
| 1.5. Discusión | 38 |
| 1.6. Conclusiones | 40 |
| 1.7 Referencias | 42 |

CAPÍTULO 2 GESTIÓN FINANCIERA CON PERSPECTIVA DE GÉNERO: EL IMPACTO DEL LIDERAZGO FEMENINO EN EL TURISMO45

María Auxiliadora Espinosa-Ludeña, Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja45

Ángel Alexander Higuerey Gómez, Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja45

2.1. Introducción45

2.2. Revisión de literatura48

2.2.1. Perspectiva de género en el ámbito empresarial.....48

2.2.2. Barreras estructurales para el liderazgo femenino50

2.2.4 Liderazgo femenino en el sector turístico ecuatoriano.....53

2.3. Metodología55

2.3.1. Datos55

2.3.2. Hipótesis56

2.3.2. Enfoque y diseño metodológico56

2.4. Resultados y discusión.....57

2.4.1. Fase descriptiva: caracterización empresarial y liderazgo57

2.4.2. Fase inferencial: contraste de diferencias de medias.....61

2.4.3. Fase econométrica: análisis multivariante de rentabilidad62

2.5. Discusión de resultados.....64

2.6. Conclusiones66

2.7. Referencias.....67

CAPÍTULO 3 FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS TURÍSTICAS EN EL ECUADOR: PERSPECTIVAS DESDE UNA ECONOMÍA EMERGENTE.....77

Dolores María Rojas-Toledo, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja77*

| | |
|---|------------|
| Ángel Alexander Higuerey Gómez, Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja | 77 |
| Montserrat Manzanque-Lizano, Facultad de Ciencias Sociales de Cuenca - Área de Contabilidad, Universidad de Castilla - La Mancha..... | 77 |
| 3.1. Introducción | 77 |
| 3.2. Revisión de literatura | 79 |
| 3.2.1. <i>Teorías fundamentales de la estructura de financiamiento en pequeñas y medianas empresas</i> | 79 |
| 3.2.2. <i>Fuentes de financiamiento en pequeñas y medianas empresas turísticas</i> | 81 |
| 3.2.3. <i>El entorno macroeconómico y financiero ecuatoriano</i> | 83 |
| 3.2.4. <i>Determinantes específicos de la estructura de capital en PYMES turísticas</i> | 84 |
| 3.2.6. <i>Hipótesis de investigación</i> | 86 |
| 3.3. Metodología | 88 |
| 3.3.1. <i>Datos y muestra</i> | 88 |
| 3.3.2. <i>Variables del estudio</i> | 88 |
| 3.3.3. <i>Modelo Econométrico</i> | 89 |
| 3.3.4. <i>Análisis de Robustez</i> | 90 |
| 3.4. Resultados y discusión | 90 |
| 3.4.1. <i>Resultados Descriptivos.....</i> | 90 |
| 3.4.2. <i>Resultados analíticos</i> | 95 |
| 3.4.3. <i>Discusión.....</i> | 99 |
| 3.5 Conclusiones | 101 |
| 3.6 Referencias..... | 102 |
| CAPÍTULO 4 TURISMO COMUNITARIO, CONTABILIDAD Y FINANZAS SOLIDARIAS COMO HERRAMIENTAS DE IMPULSO AL DESARROLLO LOCAL. | 105 |
| Eulalia-Elizabeth Salas Tenesaca, <i>Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja</i> | 105 |

| | |
|--|-----|
| Raquel Córdova, Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja | 105 |
| Idania Paucar, <i>Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja</i> | 105 |
| Teresa Cuenca, <i>Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja</i> | 105 |
| 4.1 Introducción | 105 |
| 4.2. Revisión de literatura | 106 |
| 4.2.1 <i>Turismo Comunitario</i> | 106 |
| 4.2.2 <i>Emprendimiento y Desarrollo Local</i> | 108 |
| 4.2.3 <i>Procesos contables y tributarios para el sector del turismo comunitario</i> | 110 |
| 4.2.4 <i>Incentivos tributarios para el sector turismo en Ecuador</i> | 113 |
| 4.2.5 <i>Finanzas Solidarias</i> | 114 |
| 4.2.6 <i>Inversión y financiamiento solidario</i> | 117 |
| 4.2.7 <i>Indicadores financieros y sociales</i> | 122 |
| 4.2.8 <i>El papel del microcrédito en el turismo comunitario</i> | 125 |
| 4.2.9 <i>Contexto y diagnostico</i> | 128 |
| 4.3 Metodología | 132 |
| 4.4 Análisis de resultados | 134 |
| 4.5 Conclusiones | 151 |
| 4.6 Referencias | 152 |
| CAPÍTULO 5 ANÁLISIS DEL GASTO TURÍSTICO Y PROMOCIÓN EN EL FIAVL 2024: ESTRATEGIAS DE IMPACTO CULTURAL | 161 |
| Christian Viñán-Merecí, <i>Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja</i> | 161 |
| Tania-Jackeline Ochoa-Ochoa, <i>Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja</i> | 161 |
| 5.1 Introducción | 161 |

| | | |
|------------|--|-----|
| 5.2 | Revisión de literatura | 164 |
| 5.2.1 | <i>Definiciones clave</i> | 164 |
| 5.2.2 | <i>Principales enfoques teóricos</i> | 166 |
| 5.2.3 | <i>Antecedentes y estudios relevantes</i> | 168 |
| 5.3 | Relación del marco teórico con la problemática | 169 |
| 5.4 | Reflexión crítica sobre aportes y limitaciones | 169 |
| 5.5 | Metodología | 170 |
| 5.5.1 | <i>Tipo y diseño del estudio</i> | 170 |
| 5.5.2 | <i>Población, muestra y criterios de selección</i> | 171 |
| 5.5.3 | <i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</i> | 173 |
| 5.5.4 | <i>Procedimientos de análisis e interpretación</i> | 173 |
| 5.5.5 | <i>Consideraciones éticas</i> | 174 |
| 5.6 | Resultados y discusión | 174 |
| 5.6.1 | <i>Comportamiento del visitante y motivaciones de asistencia</i> | 175 |
| 5.6.2 | <i>Estrategias de promoción y difusión</i> | 176 |
| 5.6.3 | <i>Satisfacción y evaluación del destino</i> | 178 |
| 5.7 | Conclusiones y recomendaciones | 180 |
| 5.8 | Referencias | 182 |

Presentación

El turismo es el sector que dinamiza las economías en los países emergentes. El turismo en América Latina (LATAM) representa una palanca estratégica de desarrollo, pero también un campo atravesado por contradicciones estructurales. Tienen ventajas comparativas notables: diversidad cultural, patrimonio natural excepcional y costos relativamente competitivos. Sin embargo, la forma en que estas ventajas se gestionan determina si el turismo actúa como motor sostenible o como fuente de desigualdad entre los pueblos. Desde una perspectiva constructiva el turismo aporta crecimiento, empleo y visibilidad internacional, sin embargo, analizando la parte contraria, sino se gestiona eficaz y eficientemente puede profundizar la precarización laboral, la dependencia económica y el deterioro ambiental.

Ecuador geográficamente más pequeño que los demás países de la región, con su incomparable riqueza natural y su vasto patrimonio, no es una excepción de las ventajas y dificultades descritas. Sin embargo, detrás de las cifras macroeconómicas y los reconocimientos internacionales, subyace una realidad empresarial atomizada, resiliente y, a menudo, vulnerable. El tejido productivo del sector turístico ecuatoriano está compuesto, en su abrumadora mayoría, por pequeñas y medianas empresas (PYMES) que, día a día, enfrentan desafíos estructurales que limitan su competitividad y sostenibilidad.

Este libro, Turismo, Finanzas y Desarrollo Sostenible en Ecuador: Perspectivas desde las PYMES y la Economía Solidaria, nace de la necesidad de profundizar en el análisis de estos desafíos desde una perspectiva multidimensional e integradora. La obra colectiva que el lector tiene en sus manos es el resultado de un esfuerzo investigativo riguroso que busca trascender los diagnósticos convencionales para explorar las causas raíz de los problemas que aquejan al sector. Los autores no se conforman con describir los síntomas *-pues una buena parte de la literatura solo esa primera parte-* sino, que aspiran comprender las complejas interacciones que definen el ecosistema empresarial del turismo en una economía emergente.

En el Capítulo 1, “Diagnóstico funcional-relacional: Identificación de causas raíz en PYMES hoteleras ecuatorianas”, J. Salvador Cortés-García nos invita a repensar desde un enfoque puramente funcional hacia uno relacional. Argumenta que la clave para desentrañar la baja eficiencia no reside únicamente en la evaluación de subsistemas aisladas, sino en el análisis de las redes de comunicación, los flujos de información y las dinámicas de poder que configuran

la vida real de las organizaciones. Este capítulo introduce una innovadora perspectiva metodológica que se convierte en un pilar transversal para el resto del libro: la competitividad no es solo una cuestión de recursos, sino de la capacidad para orquestarlos eficazmente.

El Capítulo 2, “Gestión financiera con perspectiva de género: El impacto del liderazgo femenino en el turismo”, de María Auxiliadora Espinosa-Ludeña y Ángel Alexander Higuerey Gómez, abordan una dimensión de creciente relevancia estratégica. Más allá de un imperativo de justicia social, la equidad de género se presenta como un factor que puede incidir positivamente en el desempeño financiero del sector turismo. El estudio revela que la participación femenina en roles directivos se asocia con mejoras en la gobernanza, transparencia en la gestión y menor volatilidad. Sin embargo, los autores advierten que estos beneficios no son automáticos, sino que dependen de una cultura organizacional inclusiva y de una masa crítica de participación femenina, una realidad aún lejana en América Latina, donde persisten significativas barreras estructurales.

El acceso a recursos es, sin duda, uno de los mayores obstáculos para el crecimiento de las PYMES. El Capítulo 3, “Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas turísticas en el Ecuador: Perspectivas desde una economía emergente”, a cargo de Dolores María Rojas-Toledo, Angel Alexander Higuerey Gómez & Montserrat Manzaneque-Lizano, ofrecen una de las primeras aplicaciones empíricas de modelos de estructura de capital en el sector turístico ecuatoriano. Desagregando el financiamiento en cuatro fuentes distintas, deuda financiera, crédito comercial, otras deudas y fondos propios, el capítulo proporciona una visión matizada de las decisiones financieras. Se confirma la validez de la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory), que explica por qué las PYMES, ante las severas asimetrías de información, prefieren el financiamiento interno y el crédito de proveedores antes que la deuda bancaria formal, un hallazgo crucial para el diseño de políticas públicas y productos financieros adecuados.

Frente a las limitaciones del sistema financiero tradicional, emergen alternativas basadas en la cooperación y la reciprocidad. El Capítulo 4, “Turismo comunitario, contabilidad y finanzas solidarias como herramienta de impulso al desarrollo local”, de Eulalia-Elizabeth Salas Tenesaca, Raquel Córdova Idania Paucar & Teresa Cuenca, exploran cómo la integración de estas tres dimensiones puede construir modelos de desarrollo más justos y resilientes. El turismo comunitario se presenta no solo como una fuente de ingresos, sino como un mecanismo

de empoderamiento y cohesión social. La contabilidad, a su vez, deja de ser un mero requisito formal para convertirse en una herramienta de gestión estratégica que refuerza la transparencia. Finalmente, las finanzas solidarias, amparadas en el marco de la Economía Popular y Solidaria, se erigen como un soporte fundamental para la sostenibilidad de estas iniciativas, demostrando que el capital social y la confianza comunitaria son activos económicos de primer orden.

El libro concluye con una mirada a la dimensión cultural del turismo. El Capítulo 5, “Análisis del gasto turístico y promoción en el FIAVL 2024: estrategias de impacto cultural”, de Christian Viñán-Merecá y Tania-Jackeline Ochoa-Ochoa, utilizan el Festival Internacional de Artes Vivas de Loja como caso de estudio para examinar la relación entre el gasto turístico, las estrategias de promoción y el impacto cultural sostenible. Los hallazgos son reveladores: la autenticidad percibida por el visitante influye de manera decisiva en su patrón de gasto, y las estrategias de promoción personalizadas, basadas en la comprensión del comportamiento del público, son claves para fortalecer la conexión emocional con el evento y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

Los capítulos de este libro tejen una narrativa coherente sobre los desafíos y oportunidades del turismo en Ecuador. Demuestran que la competitividad sostenible requiere un enfoque holístico que integre un diagnóstico profundo, una gestión financiera responsable y diversa, un acceso a financiamiento adaptado a la realidad de las PYMES, un compromiso con el desarrollo comunitario y una valoración estratégica del capital cultural. Asimismo, el desafío regional no es atraer más turistas a cualquier costo, sino consolidar modelos de gestión turística sostenibles, inclusivos y articulados con el desarrollo local, donde la rentabilidad económica no eclipse la equidad social.

Los autores consideran que desde la academia esta obra es una contribución valiosa para los decisores de las políticas públicas comprometidos con un sector clave para los empresarios, y todos aquellos comprometidos con la construcción de un sector turístico más próspero, equitativo, resiliente e inclusivo.

Lima, febrero 2026

Dr. Pedro Leonardo Tito Huamaní
Docente Investigador y Catedrático de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima-Perú

CAPÍTULO 1 DIAGNÓSTICO FUNCIONAL-RELACIONAL: IDENTIFICACIÓN DE CAUSAS RAÍZ EN PYMES HOTELERAS ECUATORIANAS

J. Salvador Cortés-García, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja*

1.1. Introducción

El turismo se ha consolidado como un pilar fundamental para el desarrollo económico de Ecuador, un país cuya vasta riqueza natural, cultural y étnica le confiere una ventaja comparativa notable en la región sudamericana. En la última década, una significativa inversión en infraestructura vial y de servicios ha fortalecido la planta turística nacional, atrayendo un creciente número de visitantes internacionales y generando reconocimientos globales que posicionan al país como un destino emergente de alto valor. Según la Organización Mundial del Turismo (OMT, 2021), el turismo crece rápidamente debido al dinamismo económico y a la globalización, produciendo impactos importantes en el producto interno bruto y en el desarrollo de los países receptores, generando múltiples beneficios directos e indirectos como el empleo y el consumo.

No obstante, al examinar la microestructura de este vibrante sector, emerge una realidad dominada por Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Según cifras del Ministerio de Turismo (MINTUR, 2019), el tejido empresarial del alojamiento está compuesto en un 89.3% por microempresas y en un 10.2% por pequeñas empresas, mientras que solo un 0.5% corresponde a medianas y grandes empresas. Esta estructura evidencia el rol protagónico de las PYMES en la generación de empleo y la dinamización de las economías locales. Sin embargo, esta misma estructura atomizada y de pequeña escala es también la fuente de sus más grandes vulnerabilidades. Como señala la CEPAL (2020), las PYMES reflejan brechas de productividad frente a las grandes empresas, debido fundamentalmente a su estructura heterogénea y la especialización en productos de bajo valor agregado, factores que influyen de manera decisiva sobre su desempeño.

Las PYMES hoteleras operan en un entorno de alta complejidad, marcado por profundas brechas de productividad frente a las grandes cadenas, un acceso restringido a fuentes de

financiamiento, y una adopción tecnológica a menudo precaria. A esta realidad se suma un desafío endémico: una estructura de gestión altamente centralizada. La figura del gerente-propietario, frecuentemente descrito en la literatura como un "hombre orquesta" (Mazzarol, 2014), se convierte en el epicentro de casi todas las decisiones, desde la estrategia comercial hasta la operación diaria. Si bien esta centralización puede conferir agilidad en las etapas iniciales, con el tiempo tiende a transformarse en un cuello de botella que ahoga la innovación, limita el aprendizaje organizacional y frena la capacidad de adaptación de la empresa a un mercado en constante cambio. Este escenario se ha visto agravado por el entorno post pandemia, que, como documenta la OECD (2024), ha traído consigo un aumento sin precedentes en los costos operativos, un endurecimiento de las condiciones de financiamiento y una intensificación de la presión competitiva.

En este contexto, el diagnóstico empresarial deja de ser un mero ejercicio académico para convertirse en una herramienta estratégica de supervivencia. Como señalan Kumar y Harris (2020), los diagnósticos dentro de las empresas son parte crucial para su eficiente funcionamiento, ayudando a la organización a comprender las dependencias, el flujo y las interacciones entre sus diferentes áreas, incluidas las personas, los procesos y tecnologías. El presente capítulo se erige sobre un estudio diagnóstico previo (Cortés et al., 2023) que aplicó una metodología funcional-operacional a 17 PYMES hoteleras de la región sur de Ecuador, mostrando un cuadro de debilidades recurrentes en áreas como la comercialización y la gestión de la información. Sin embargo, aquel primer análisis, centrado en el "qué" funciona mal, dejó abiertas interrogantes sobre el "por qué" de dichos fallos. La persistencia de problemas, a pesar de ser identificados, sugiere que sus raíces no son meramente funcionales, sino que se hunden en el entramado de relaciones, comunicaciones y niveles de autoridad que conforman la vida real de la organización.

Por ello, este trabajo persigue un doble objetivo. Primero, presentar una síntesis de los resultados agregados del diagnóstico funcional-operacional, ofreciendo una radiografía anónima pero representativa de la situación actual del sector. Segundo, y más importante, proponer una evolución metodológica hacia un diagnóstico funcional-relacional, un enfoque híbrido que complementa la evaluación de subsistemas con el análisis de las interacciones que los sustentan. Se postula que solo al comprender cómo fluye (o se ralentiza) la información, cómo se toman las decisiones y cómo colaboran (o no) las personas, es posible diseñar intervenciones que vayan más allá del síntoma y ataquen la causa raíz de la baja competitividad.

1.2. Revisión de literatura

1.2.1. Diagnóstico empresarial: Evolución conceptual y metodológica

El diagnóstico empresarial constituye una herramienta fundamental para la supervivencia y el crecimiento sostenido de cualquier organización. En su concepción más clásica, el diagnóstico se entiende como un proceso sistemático de identificación del estado de la empresa y de las causas de los problemas que enfrenta (Thibaut, 1994). Su propósito es proporcionar a los gestores información relevante y estructurada que permita focalizar recursos de manera eficiente hacia las áreas que demandan corrección prioritaria. En el contexto de las PYMES, donde los recursos son escasos y las decisiones tienen un impacto inmediato en la viabilidad del negocio, un diagnóstico preciso se convierte en el primer paso hacia la gestión adaptativa y la mejora continua.

La perspectiva funcional se fundamenta en la teoría de sistemas, que concibe la organización como un conjunto de subsistemas interrelacionados que deben operar en armonía para alcanzar los objetivos globales. Modelos como los de Thibaut (1994) y Schick & Lemant (2002) proponen una descomposición analítica de la empresa en áreas funcionales (mercado, producción, finanzas, etc.) para evaluar su desempeño de manera aislada. En el contexto de las PYMES turísticas, este enfoque permite una evaluación rápida y estructurada de las capacidades operativas, aunque a menudo resulta insuficiente para capturar las dinámicas complejas que determinan la competitividad.

Tradicionalmente, el diagnóstico empresarial se ha abordado desde perspectivas funcionales y operacionales. Modelos clásicos, como los propuestos por Thibaut (1994) y Schick & Lemant (2002), se centran en evaluar la organización a través de sus subsistemas o áreas departamentales: mercado, producción, finanzas, personal y aspectos legales. Este enfoque, de naturaleza analítica, descompone la empresa en sus partes constitutivas para examinar el desempeño de cada una de ellas mediante indicadores cuantitativos y cualitativos. La lógica subyacente es que la empresa es, esencialmente, la suma de sus partes, y que mejorando cada parte se mejora el todo.

Sin embargo, como señalan diversos autores, estos modelos encuentran limitaciones importantes cuando se aplican a organizaciones complejas o a contextos donde las interacciones entre áreas son críticas para el desempeño (Terceño et al., 2014; Kumar & Harris, 2020). Los métodos cuantitativos tradicionales, como los modelos de regresión lineal múltiple enfocados en medir el efecto de indicadores financieros sobre el rendimiento empresarial (Hall y Weiss, 1967), o los modelos de análisis discriminante para predecir el fracaso empresarial (Altman, 1968; Beaver, 1966), logran establecer indicadores explicativos sobre el desempeño,

pero no logran establecer las causalidades profundas de dicho comportamiento. Como argumenta Terceño et al. (2014), los modelos cuantitativos encuentran sus límites al no lograr identificar las relaciones causales entre las variables o factores involucrados.

Esta brecha ha impulsado, en las últimas décadas, una transición desde enfoques funcionales hacia perspectivas más sistémico-relacionales. Esta nueva visión no considera a la empresa como una suma de partes aisladas, sino como una red compleja de interacciones, flujos de comunicación y relaciones sociales. Se reconoce que la eficiencia operativa y la capacidad de innovación no residen únicamente en los procedimientos formales de cada departamento, sino en la calidad y agilidad de las conexiones entre ellos. Como demuestran Gómez-Suárez y Martínez (2023) en su estudio sobre flujos de comunicación en PYMES de hospitalidad, las deficiencias en las interacciones internas son un predictor directo de la baja eficiencia operativa, un hallazgo que los diagnósticos puramente funcionales a menudo no logran visibilizar.

1.2.2. Competitividad en el sector hotelero: Factores determinantes

La competitividad empresarial es un concepto multidimensional que ha sido objeto de intenso debate académico. En el contexto del sector hotelero, la competitividad se entiende como la capacidad de un establecimiento para captar y retener clientes, generar rentabilidad sostenida y adaptarse a los cambios del entorno (Tsai et al., 2009). Esta capacidad no depende de un único factor, sino de la interacción compleja entre recursos internos, capacidades organizacionales y condiciones del mercado.

La literatura identifica diversos factores que inciden en la competitividad hotelera. A nivel externo, la calidad del destino turístico, la infraestructura de acceso, la seguridad y la imagen de marca del país son determinantes clave (Crouch y Ritchie, 1999). A nivel interno, factores como la calidad del servicio, la innovación en productos y procesos, la gestión del talento humano, la adopción de tecnologías de información y la eficiencia operativa son cruciales (Vera Campuzano, 2018). En el caso específico de las PYMES hoteleras ecuatorianas, estudios previos han documentado que la competitividad se ve limitada por factores como la carencia de estrategias de comercialización efectivas, la escasa capacitación del personal, la informalidad en la gestión y la ausencia de sistemas de información para la toma de decisiones (Andrade et al., 2017).

Un aspecto particularmente relevante, y a menudo subestimado, es el rol de la coordinación interfuncional en la competitividad. Rădulescu et al. (2024), en su estudio sobre pequeños hoteles, encontraron que la coordinación efectiva entre departamentos es un factor

determinante de la competitividad, más allá de los recursos individuales de cada área. Este hallazgo se alinea con la perspectiva de la empresa basada en recursos (Resource-Based View), que postula que la ventaja competitiva no reside tanto en los recursos per se, sino en la capacidad de la organización para combinarlos y orquestarlos de manera única y difícil de imitar (Barney, 1991). En el contexto de las PYMES hoteleras, donde los recursos son limitados, esta capacidad de orquestación se vuelve crítica.

1.2.3. Aprendizaje organizacional y gestión del conocimiento en PYMES

El aprendizaje organizacional, definido como el proceso mediante el cual una organización crea, retiene y transfiere conocimiento, es reconocido como un factor clave para la competitividad y la capacidad de adaptación (Nonaka, 1995; Senge, 1990). En las PYMES, este proceso adquiere características particulares debido a su estructura simple y la centralización de funciones. Como señala Mazzarol (2014), en las pequeñas empresas el conocimiento tiende a estar altamente concentrado en el propietario gerente, quien acumula experiencia y experticia a lo largo de los años, pero a menudo carece de mecanismos formales para codificar y transferir ese conocimiento al resto de la organización.

Nonaka (1995) distingue entre dos tipos de conocimiento organizacional, el conocimiento explícito, que es formalizado y codificado en manuales, procedimientos y bases de datos; y el conocimiento tácito, que está arraigado en la experiencia, la intuición y las prácticas cotidianas de los individuos. En las PYMES hoteleras, gran parte del conocimiento crítico sobre las preferencias de los clientes, la resolución de problemas operativos y la negociación con proveedores es de naturaleza tácita. Este conocimiento reside en la memoria de las personas y se transmite a través de interacciones informales, observación y práctica, más que a través de documentos formales.

El desafío para las PYMES es transformar este conocimiento tácito en conocimiento explícito, un proceso que Nonaka denomina "externalización", y que es fundamental para el aprendizaje organizacional. Sin embargo, como documenta Binder (2019) en su revisión sistemática de la literatura sobre aprendizaje organizacional en turismo y hospitalidad, las PYMES enfrentan barreras significativas para este proceso, incluyendo la escasez de tiempo, la ausencia de sistemas de gestión del conocimiento y, crucialmente, la debilidad de las redes de comunicación interna que permitan la circulación y el intercambio de conocimiento entre los miembros de la organización.

1.2.4. Análisis de redes organizacionales: Una perspectiva relacional

Para capturar y analizar la dimensión relacional de una empresa, han surgido herramientas metodológicas como el análisis de redes organizacionales (ONA, por sus siglas en inglés). El ONA es un conjunto de técnicas que permiten mapear, visualizar y analizar las redes de relaciones formales e informales que existen dentro de una organización (Cross et al., 2002). A diferencia de los enfoques tradicionales que se centran en los atributos de los individuos o los departamentos (quién tiene qué competencias, qué recursos controla cada área), el ONA se enfoca en la estructura de las conexiones, quién se comunica con quién, quién acude a quién en busca de consejo, quién colabora con quién en la resolución de problemas.

Esta perspectiva relacional parte de la premisa de que el desempeño organizacional no es solo una función de las capacidades individuales, sino de la estructura de las relaciones que permiten (o impiden) la circulación de información, la coordinación de acciones y la movilización de recursos. Como señalan Rivero y Nieves (2016) en su estudio sobre relaciones sociales y desempeño organizativo en empresas hoteleras, las redes de relaciones internas actúan como canales a través de los cuales fluyen recursos valiosos como información, conocimiento y apoyo, y su configuración tiene un impacto directo en la capacidad de la organización para innovar y adaptarse.

Por su parte, el diagnóstico relacional se apoya en la teoría de redes y el análisis estructural, considerando a la organización no como una jerarquía de funciones, sino como una red de relaciones e interacciones. El Análisis de Redes Organizacionales (ONA) es la herramienta metodológica central de este enfoque (Cross et al., 2002), permitiendo mapear flujos de comunicación, identificar nodos críticos y detectar silos organizacionales. En empresas turísticas, donde la coordinación para la prestación del servicio es crucial, este análisis revela cómo las interacciones informales y la estructura de colaboración impactan directamente en la eficiencia y la capacidad de innovación (Rivero y Nieves, 2016).

El ONA permite identificar varios fenómenos organizacionales,

- 1 *Nodos críticos*: Personas que actúan como puentes de información entre grupos o que son centrales en la red de comunicación. La pérdida de estos individuos puede fragmentar la red y afectar severamente el desempeño.
- 2 *Flujos de información*: Cómo viaja realmente la información a través de la organización, en contraste con lo que dicta el organigrama formal. A menudo, las redes informales son más importantes que las formales para la resolución de problemas.

- 3 *Silos y brechas*: Departamentos o personas que están aislados del resto de la organización, impidiendo la colaboración y la eficiencia. Estos silos pueden ser el resultado de barreras físicas, culturales o de poder.
- 4 *Densidad y cohesión*: El grado en que los miembros de la organización están conectados entre sí. Redes densas facilitan la coordinación y el aprendizaje colectivo, pero pueden también generar redundancia y lentitud en la toma de decisiones.

La aplicación del ONA en el sector de la hospitalidad ha demostrado su utilidad para desvelar ineficiencias en los flujos de comunicación que impactan directamente en la calidad del servicio y la eficiencia interna (Gómez-Suárez y Martínez, 2023; Binder, 2019). Al visualizar estas redes, la gerencia puede tomar decisiones informadas para rediseñar flujos de trabajo, redistribuir responsabilidades y fomentar un entorno de mayor colaboración, superando así las limitaciones de un diagnóstico meramente funcional.

1.2.5. La gestión de la información como actor transversal

Un aspecto que emerge como transversal en la literatura sobre competitividad de PYMES es la gestión de la información. La capacidad de una organización para recopilar, procesar, almacenar y utilizar información de manera efectiva es un determinante crítico de su desempeño (Davenport y Prusak, 1998). En el contexto hotelero, la información sobre ocupación, preferencias de clientes, costos operativos, desempeño del personal y tendencias del mercado es esencial para la toma de decisiones estratégicas y operativas.

Sin embargo, como documentan diversos estudios en el contexto ecuatoriano, las PYMES hoteleras presentan debilidades sistemáticas en la gestión de la información (Cortés et al., 2023; González et al., 2019). La ausencia de sistemas formales de reporte, la dependencia de la memoria del gerente, la ausencia de indicadores de desempeño y la escasa adopción de tecnologías de información son características comunes. Esta debilidad no es meramente un problema técnico, sino que tiene raíces organizacionales profundas. Como señalan Fahmy Salama et al. (2009), limitada comprensión de las interacciones entre empleados que trabajan en diferentes departamentos y cómo esto afecta el desempeño organizacional, es una de las principales causas por las que las empresas no mantienen su mejora continua.

1.2.6. Diagnóstico Funcional-Relacional

La revisión de la literatura permite identificar una brecha metodológica significativa. Por un lado, los modelos de diagnóstico funcional ofrecen un marco estructurado y cuantificable para evaluar el desempeño de los subsistemas empresariales, pero son ciegos a las dinámicas relacionales que subyacen a los problemas identificados. Por otro lado, el análisis de redes

organizacionales ofrece una perspectiva profunda sobre las interacciones humanas, pero a menudo carece de la conexión con los resultados funcionales y financieros que preocupan a los gestores.

La propuesta de un diagnóstico funcional-relacional busca integrar lo mejor de ambos mundos. Se trata de un enfoque híbrido que no descarta la evaluación de los subsistemas clásicos (mercado, producción, finanzas, personal, legal), sino que la enriquece y la contextualiza a través del análisis de las interacciones que los conectan. Se trata de un cambio de paradigma, de ver a la empresa como un conjunto de "silos" a entenderla como una red de conversaciones y flujos de trabajo. Como argumentan Zacca et al. (2025), la capacidad de una PYME para apalancar su red de contactos y relaciones (tanto internas como externas) es un mecanismo crucial que influye directamente en su éxito y desempeño.

Este marco teórico híbrido es fundamental para abordar el problema de la baja competitividad en las PYMES hoteleras. Mientras el diagnóstico funcional permite identificar los síntomas visibles de las debilidades operacionales (ej. deficiente comercialización), el diagnóstico relacional es indispensable para desvelar las causas raíz subyacentes, ancladas en las dinámicas de comunicación y decisión. La combinación de ambos enfoques permite, por tanto, pasar de una simple descripción de problemas a una comprensión sistémica de por qué ocurren, sentando las bases para intervenciones más efectivas.

1.3. Metodología

1.3.1. Enfoque y diseño de investigación

Para abordar la complejidad descrita en el marco teórico, se diseñó un enfoque metodológico mixto y secuencial, que combina la robustez de un diagnóstico cuantitativo-descriptivo con la profundidad de un análisis cualitativo-exploratorio. La metodología se estructura en dos fases distintas pero complementarias. La primera fase, ya ejecutada, establece una línea base mediante un diagnóstico funcional-operacional. La segunda fase, busca profundizar en la dimensión relacional mediante técnicas de observación y mapeo de interacciones.

La justificación de este enfoque secuencial radica en la naturaleza exploratoria del fenómeno estudiado. Dado que el análisis relacional en PYMES hoteleras ecuatorianas es un campo poco explorado, se requiere una metodología flexible que permita, primero, establecer un diagnóstico de base comparable con otros estudios, y segundo, abrir nuevas vías de indagación sobre las causas profundas de los problemas identificados. Este diseño secuencial asegura que los hallazgos de la Fase I informen y enriquezcan la Fase II, creando un proceso iterativo de descubrimiento y validación.

1.3.2. Fase I: Diagnóstico Funcional-Operacional

Esta primera fase tuvo como objetivo establecer una línea base cuantitativa-cualitativa del estado de las 17 PYMES hoteleras que conforman la muestra. La selección de la muestra se realizó mediante un muestreo intencional, buscando representatividad de los diferentes tamaños (micro, pequeñas y medianas empresas), categorías (hostales, hoteles, hosterías) y ubicaciones geográficas (ciudades de Loja, Zamora y Machala) en la región sur de Ecuador. Para ello, se aplicó una adaptación de la metodología dual de Cortés et al. (2023), que combina técnicas cualitativas y cuantitativas.

A) Entrevistas semiestructuradas y diagramas causa-efecto

Se mantuvo una conversación en profundidad con el gerente propietario de cada establecimiento, utilizando una guía de entrevista que abordaba los siguientes tópicos: identificación de los principales problemas que enfrenta la empresa, percepción de las causas que originan estos problemas, descripción de las acciones correctivas implementadas o planificadas, y evaluación subjetiva del desempeño de cada subsistema. Las entrevistas, con una duración promedio de 90 minutos, fueron grabadas (con consentimiento previo), transcritas y codificadas para identificar patrones y temas recurrentes.

La información cualitativa recopilada permitió construir diagramas de causa-efecto para cada caso, adaptando el modelo de Thibaut (1994). Estos diagramas representan gráficamente las relaciones entre los problemas percibidos por el gerente (efectos) y sus causas atribuidas. El proceso de diagramación se realizó de manera colaborativa con cada gerente, validando la representación visual de su percepción. Este enfoque no solo genera información valiosa para el investigador, sino que también tiene un valor pedagógico para el gerente, quien a menudo no ha tenido la oportunidad de visualizar de manera estructurada la complejidad de su situación.

B) Evaluación paramétrica de subsistemas

Paralelamente, se aplicó un cuestionario estructurado de 174 ítems, basado en el modelo de Schick y Lemant (2002), para evaluar el grado de madurez y desempeño de cinco subsistemas. La distribución de ítems por subsistema se presenta en la Tabla 1.

Tabla 1.*Estructura del cuestionario de evaluación paramétrica*

| Subsistema | Factores Evaluados | Número de Ítems | Puntaje Máximo |
|------------------------|--|------------------------|-----------------------|
| Mercado (M) | 1. Producto, 2. Segmento, 3. Cliente, 4. Expectativa, 5. Comercialización, 6. Reportes | 45 | 115 |
| Producción (PC) | 1. Materiales, 2. Ubicación, 3. Lugar de trabajo, 4. Procedimientos, 5. Maquinaria y equipos, 6. Calidad, 7. Reportes | 48 | 85 |
| Personal (PE) | 1. Misión y filosofía, 2. Organigrama, 3. Supervisión, 4. Capacitación, 5. Reclutamiento y selección, 6. Reportes | 27 | 65 |
| Legal (L) | 1. Empresa, 2. Laboral, 3. Proveedores, 4. Clientes | 22 | 45 |
| Financiero (F) | 1. Costeo, 2. Punto de equilibrio, 3. Sistema contable, 4. Presupuesto, 5. Información financiera, 6. Finanzas, 7. Administración financiera, 8. Procesos, 9 Seguros, 10. Reportes | 32 | 90 |
| Total | | 174 | 400 |

La calificación de cada ítem se basó en una combinación de la información proporcionada por el gerente, la observación directa de los investigadores y, cuando fue posible, la revisión de documentos internos. Cada ítem tiene asignado un puntaje máximo, y la calificación obtenida refleja el grado de cumplimiento o madurez observado. Los criterios de calificación se mantuvieron consistentes con el estudio original de Cortés et al. (2023) para garantizar la comparabilidad. Los factores con menor calificación en cada subsistema representan las áreas prioritarias de intervención.

C) Validación y entrega de informes

Un aspecto fundamental de la metodología fue el proceso de validación participativa. Una vez procesada la información de cada establecimiento, se elaboró un informe individual que incluía: el organigrama de la empresa (reconstruido a partir de la entrevista), el diagrama de problemáticas y causas, y las acciones propuestas (que transforman las causas en objetivos y

las acciones en estrategias). Este informe fue presentado al gerente propietario en una sesión de retroalimentación, donde se validó la interpretación de los investigadores y se ajustaron, si era necesario, las representaciones visuales y las propuestas. Este proceso no solo asegura la validez de los datos, sino que también genera un valor tangible para los participantes, quienes reciben un diagnóstico profesional de su empresa.

1.3.3. Fase II: Análisis relacional para identificación de causas raíz

Los hallazgos de la Fase I señalan síntomas más que causas estructurales. La debilidad recurrente en áreas como "Comercialización" o "Reportes" sugiere que el problema no reside únicamente en la carencia de técnicas o herramientas, sino en cómo la estructura organizacional y las dinámicas de gestión inhiben su correcta implementación. Por ello, se desarrolló una segunda fase de análisis, de carácter cuantitativo-exploratorio, centrada en la identificación de **relaciones de dependencia** entre las debilidades funcionales identificadas.

A) Fundamento metodológico

La propuesta de extender el diagnóstico funcional hacia un análisis relacional se fundamenta en el reconocimiento de que las debilidades identificadas no son fenómenos aislados, sino que forman parte de un sistema de interdependencias donde ciertos ítems actúan como causas raíz que generan efectos en cascada sobre otros subsistemas. Como argumentan Terceño et al. (2014), los modelos cuantitativos tradicionales logran establecer indicadores explicativos sobre el desempeño empresarial, pero no logran establecer las relaciones causales entre las variables o factores involucrados. Para superar esta limitación, se requiere de metodologías que permitan identificar y visualizar las dependencias entre los elementos del sistema organizacional.

En el contexto de las PYMES hoteleras estudiadas, donde la estructura organizacional es simple y altamente centralizada, el análisis relacional no se enfoca en mapear redes complejas de comunicación departamental (como se haría en una gran empresa), sino en identificar qué debilidades funcionales específicas actúan como cuellos de botella que inhiben el desempeño de otros subsistemas. Esta aproximación se inspira en metodologías como el Balanced Scorecard (BSC) y las relaciones Fuzzy propuestas por Terceño et al. (2014), que permiten establecer relaciones causa-efecto entre indicadores de diferentes perspectivas organizacionales.

B) Procedimiento de análisis de correlaciones inter-hotel

Para identificar estas relaciones de dependencia, se aplicó un análisis de correlaciones sobre los datos paramétricos recopilados en la Fase I. La lógica es la siguiente: si dos ítems presentan una correlación significativa a través de los 17 establecimientos analizados, esto sugiere que

ambos están influenciados por un factor común (ya sea una práctica de gestión, una capacidad organizacional o una restricción estructural). Cuando esta correlación se da entre un ítem con brecha crítica ($> 40\%$) y otro con brecha moderada, se puede hipotetizar que el primero actúa como causa raíz del segundo.

El análisis se estructuró en los siguientes pasos:

1. *Identificación de Ítems Críticos.* Se seleccionaron los ítems con mayor brecha de desempeño, clasificándolos en dos categorías, a saber, i.) Causas raíz potenciales, aquellos ítems con brechas superiores al 40% que, por su naturaleza, tienen potencial de impactar transversalmente a otros subsistemas (p.e., Presupuesto, Reportes, Seguros); y ii.) Síntomas/efectos, ítems con brechas moderadas que podrían ser consecuencia de las causas raíz (p.e., Comercialización, Punto de Equilibrio, Reclutamiento).

2. *Cálculo de correlaciones.* Para cada par de ítems, se calculó el coeficiente de correlación de Pearson (r) utilizando los porcentajes de cumplimiento de los 17 hoteles como observaciones (Akoglu, 2018). Para la interpretación de las magnitudes de correlación, se adoptaron criterios actualizados basados en evidencia empírica. Si bien Cohen (1988) propuso tradicionalmente que $r = 0.10$, 0.30 y 0.50 representan efectos pequeños, medianos y grandes respectivamente, estudios meta-analíticos recientes sugieren que estos umbrales son excesivamente exigentes para la investigación en ciencias sociales y organizacionales. Gignac y Szodorai (2016), tras analizar 708 correlaciones meta-analíticas en investigación de diferencias individuales, encontraron que menos del 3% de las correlaciones publicadas alcanzan $r = 0.50$, y proponen que $r = 0.10$, 0.20 y 0.30 deben considerarse como efectos relativamente pequeños, típicos y relativamente grandes, respectivamente. En consecuencia, y considerando además el tamaño limitado de nuestra muestra ($n=17$), se estableció un umbral de $|r| > 0.35$ para identificar correlaciones relevantes, criterio que se sitúa por encima del percentil 75 de correlaciones reportadas en la literatura (Gignac y Szodorai, 2016) y que, por tanto, puede considerarse conservador. Este enfoque es consistente con metodologías previas de identificación de causas raíz mediante análisis cuantitativo en PYMES (Teixeira et al., 2015).

3. *Visualización de dependencias.* Se construyó una red dirigida donde los nodos representan ítems críticos y las aristas representan correlaciones significativas, con dirección desde las causas raíz hacia los síntomas.

4. *Validación Teórica.* Las correlaciones identificadas se contrastaron con la literatura sobre gestión empresarial y con el conocimiento experto del equipo investigador para validar la plausibilidad de las relaciones causales hipotetizadas.

1.4. Resultados

1.4.1. Caracterización de la muestra

El análisis agregado de los datos recopilados en la Fase I ofrece una panorámica elocuente sobre el estado de las PYMES hoteleras en la región sur de Ecuador. La muestra de 17 establecimientos muestra una edad promedio de 16 años, con una importante heterogeneidad en su madurez organizacional, un 55% (10 empresas) se clasifica como "desarrollada", un 25% (4 empresas) como "formal" y un 20% (3 empresas) como "reactiva". Esta diversidad se refleja también en su estructura formal, donde solo el 55% de las empresas cuenta con un organigrama definido, evidenciando desde el inicio una debilidad en la formalización de roles y responsabilidades.

Al indagar sobre los problemas más apremiantes, emerge un consenso casi unánime, el 80% de los gerentes identifica las "ventas bajas" o la "baja ocupación" como su principal preocupación. Este problema central se atribuye a una combinación de factores externos, como la "competencia desleal" (mencionada por 6 establecimientos) y la "escaso arribo de turistas" (mencionada por 4 establecimientos), y factores internos, como la "deficiente promoción turística" (4 menciones), la "carencia de estrategias de comercialización" (4 menciones) y la "insuficiencia de personal capacitado" (7 menciones). Es notable que el 20% de los gerentes atribuye parte de sus problemas a las restricciones de movilidad causadas por la pandemia de COVID-19, evidenciando el impacto duradero de esta crisis en el sector.

1.4.2. Desempeño agregado por subsistemas

La evaluación paramétrica de los subsistemas empresariales permite cuantificar estas percepciones y descubrir las áreas funcionales más críticas. El desempeño promedio general de las empresas alcanza un 70.6% de cumplimiento respecto al ideal teórico establecido por el modelo de evaluación. Sin embargo, este promedio esconde importantes disparidades entre las distintas áreas de gestión. La Tabla 2 presenta el desempeño agregado por subsistema.

Tabla 2*Desempeño agregado por subsistema empresarial (n=17)*

| Subsistema | Puntaje Máximo | Puntaje Promedio Alcanzado | Desempeño (%) | Factor Más Débil | Desempeño del Factor Más Débil (%) |
|-----------------------------|---------------------------|---|--------------------------|-----------------------------|---|
| Mercado (M) | 115 | 79.2 | 68.9% | Comercialización | 53.2% |
| Producción (PC) | 85 | 66.2 | 77.9% | Reportes | 47.5% |
| Personal (PE) | 65 | 49.9 | 76.7% | Reportes | 57.3% |
| Legal (L) | 45 | 37.4 | 83.0% | Empresa | 67.1% |
| Finanzas (F) | 90 | 67.5 | 75.0% | Seguros | 40.0% |
| Promedio General | 400 | 305.2 | 70.6% | | |

*1.4.3. Análisis detallado por subsistema***A) Subsistema Mercado (68.9%)**

El subsistema de Mercado presenta el desempeño más bajo entre todos los subsistemas evaluados, con un 68.9% de cumplimiento. Este resultado es particularmente preocupante dado que el mercado es la interfaz entre la empresa y sus clientes, por tanto, el motor de los ingresos. El análisis por factores revela que la *Comercialización* es el punto más crítico, con apenas un 53.2% de desempeño. Este factor evalúa aspectos como la existencia de estrategias de promoción, el uso de canales de distribución, la presencia en plataformas digitales, y la gestión de relaciones con intermediarios turísticos. La debilidad en este factor es consistente con la problemática principal identificada por los gerentes (ventas bajas), sugiriendo que las empresas tienen dificultades para hacer llegar su oferta al mercado de manera efectiva.

El factor *Reportes* en el subsistema Mercado también presenta una calificación baja (53.8%), indicando que las empresas no están midiendo ni documentando aspectos esenciales como la satisfacción del cliente, el origen de las reservas, la efectividad de las campañas promocionales

o las tendencias de ocupación. En contraste, los factores *Cliente* (92.9%) y *Expectativa* (84.9%) presentan desempeños altos, lo que sugiere que las empresas comprenden bien a sus clientes actuales y sus necesidades, pero fallan en traducir ese conocimiento en acciones comerciales efectivas.

B) Subsistema Producción (77.9%)

El subsistema de Producción, que evalúa los aspectos operativos del servicio hotelero, presenta un desempeño relativamente mejor (77.9%). Los factores *Ubicación* (100%) y *Lugar de trabajo* (92.9%) obtienen calificaciones excelentes, reflejando que las empresas están bien localizadas y mantienen instalaciones en condiciones aceptables. Sin embargo, el factor *Reportes* vuelve a presentarse como el más débil (47.5%), indicando que, si bien la operación diaria funciona, no se está midiendo ni documentando de manera sistemática. Esto implica que las empresas carecen de indicadores de eficiencia operativa, control de costos de producción, o registros de mantenimiento preventivo.

C) Subsistema Personal (76.7%)

El subsistema de Personal alcanza un 76.7% de desempeño. Los factores *Capacitación* (91.8%) y *Misión y filosofía* (89.0%) presentan calificaciones altas, sugiriendo que las empresas invierten en la formación de su personal y tienen una visión clara de su propósito. No obstante, el factor *Reportes* (57.3%) vuelve a ser el más débil, indicando la ausencia de sistemas formales de evaluación del desempeño, registros de rotación de personal, o análisis de necesidades de capacitación. El factor *Organigrama* (74.7%) también presenta debilidades, consistente con el hallazgo de que el 45% de las empresas no cuenta con un organigrama formal.

D) Subsistema Legal (83.0%)

El subsistema Legal es el que presenta el mejor desempeño general (83.0%), lo que refleja que las empresas cumplen razonablemente bien con las obligaciones legales básicas. El factor *Laboral* (90.6%) obtiene una calificación muy alta, indicando que las empresas mantienen contratos de trabajo formales y cumplen con las obligaciones de seguridad social. Sin embargo, el factor *Empresa* (67.1%) presenta debilidades, relacionadas con aspectos como la formalidad societaria, la actualización de actas constitutivas, y el registro de libros contables.

E) Subsistema Finanzas (75.0%)

El subsistema Financiero alcanza un 75.0% de desempeño. Los factores *Información financiera* (84.1%) y *Administración financiera* (86.7%) presentan calificaciones aceptables, sugiriendo que las empresas llevan registros contables básicos y realizan algún nivel de planificación financiera. Sin embargo, el factor *Seguros* es alarmantemente bajo (40.0%), indicando que la

mayoría de las empresas no cuenta con coberturas adecuadas para protegerse de riesgos como incendios, robos, responsabilidad civil o pérdida de ingresos. El factor *Presupuesto* (58.8%) también es débil, reflejando la ausencia de planificación financiera formal.

1.4.4. Patrón transversal: La debilidad sistemática en "Reportes"

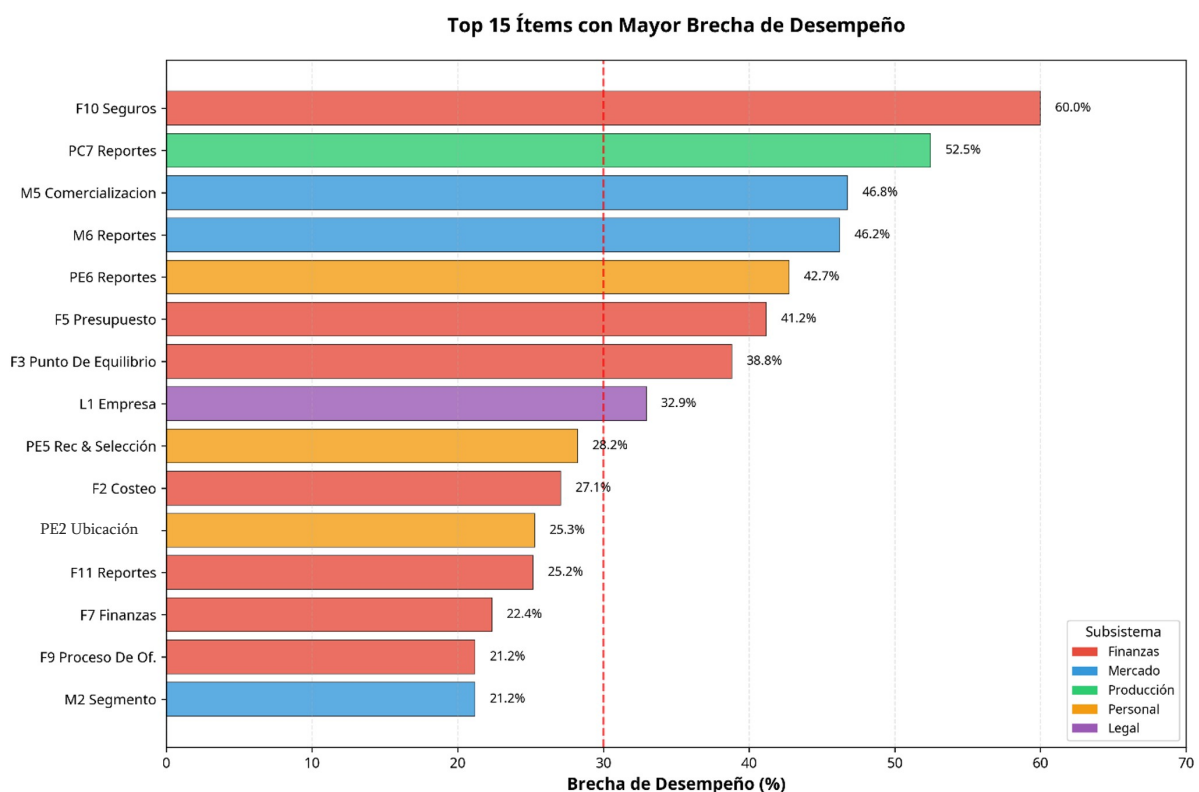
Un hallazgo de notable relevancia es la debilidad sistemática en el factor *Reportes*, que aparece como el punto más crítico en los subsistemas de Producción (47.5%) y Personal (57.3%), y el segundo más bajo en Mercado (53.8%). Este patrón transversal sugiere que las empresas operan con un bajo nivel de formalización de la información, tomando decisiones basadas en la intuición o la experiencia del día a día, más que en datos estructurados. La deficiencia en *Comercialización* (53.2%) y la casi nula cobertura de *Seguros* (40.0%) completan el cuadro de las áreas más vulnerables, delineando el retrato de empresas enfocadas en la operación cotidiana, pero con graves carencias en la visión estratégica, la gestión de la información y la protección frente a riesgos.

1.4.5. Identificación de causas raíz mediante análisis relacional

Para trascender la identificación de síntomas y comprender las causas estructurales de las debilidades observadas, se realizó un análisis de correlaciones entre los ítems con mayor brecha de desempeño. La Figura 1 presenta el ranking de los 15 ítems más críticos identificados en el diagnóstico.

Figura 1.

Top 15 ítems con mayor brecha de desempeño



A) Categorización de ítems críticos: causas raíz vs. síntomas

El análisis muestra que seis ítems destacan con brechas superiores al 40%, sugiriendo que son candidatos para actuar como causas raíz que generan efectos en cascada sobre otros subsistemas. Siguiendo la lógica del análisis relacional descrito en la metodología, estos ítems se clasificaron en dos categorías según su naturaleza y potencial de impacto transversal (Ver Tabla 3 y Tabla 4).

La Tabla 3 muestra los ítems considerados causas raíz, y analiza su naturaleza e impacto en el negocio.

Tabla 3.

Causas raíz identificadas (brecha >40%)

| Ítem | % de brecha | Naturaleza | Impacto potencial |
|-------------------------------|-------------|--|---|
| Seguros (F9) | 60% | Gestión de riesgos | Exposición a riesgos catastróficos que pueden comprometer la supervivencia del negocio |
| Reportes de Producción (PC7): | 52.5% | Gestión de información operativa | Exposición a riesgos catastróficos que pueden comprometer la supervivencia del negocio |
| Comercialización (M5): | 46.8% | Estrategias de promoción y venta | Debilidad en la generación de demanda y captación de clientes |
| Reportes de Mercado (M6): | 46.2% | Gestión de información de recursos humanos | Falta de seguimiento de indicadores comerciales, impidiendo decisiones basadas en datos |
| Reportes de Personal (PE6) | 42.7% | Gestión de información de recursos humanos | Ausencia de evaluación del desempeño del personal, limitando el desarrollo organizacional |
| Presupuesto (F4) | 41.2% | Planificación financiera | Carencia de marco de referencia para la toma de decisiones y el control de gestión |

Los ítems de la Tabla 4, si bien presentan brechas importantes, se clasifican como síntomas o efectos que podrían ser consecuencia de las causas raíz identificadas:

Tabla 4.*Síntomas/Efectos (brecha 30-40%)*

| Ítem | % de brecha | Síntoma | Manifestación |
|---------------------------|-------------|--|---|
| Punto de Equilibrio (F2): | 38.2% | Ausencia de Presupuesto y Reportes financieros | Incapacidad para calcular el nivel de ventas necesario para cubrir costos |
| Reclutamiento (PE5) | 35.9% | Ausencia de Reportes de Personal y planificación de RRHH | Procesos de selección reactivos y no planificados |
| Capacitación (PE4) | 34.1% | Ausencia de Reportes de Personal y evaluación de desempeño | Programas de capacitación no alineados con necesidades reales |
| Reportes (PC7) | 33.8% | Ausencia de Reportes de Producción y control de costos | Gestión ineficiente de insumos y materiales |

Es importante destacar que *Comercialización (M5)*, si bien presenta una brecha superior al 40%, tiene una doble naturaleza: actúa como causa raíz en relación con las ventas y la ocupación (síntomas primarios identificados por los gerentes en la sección 1.4.1), pero también como síntoma de causas más profundas como la ausencia de *Reportes de Mercado* y *Presupuesto*, como se demostrará en el análisis de correlaciones subsiguiente.

B) Red de dependencias entre ítems críticos

El análisis de correlaciones de Pearson entre ítems críticos mostró múltiples relaciones significativas que superan el umbral establecido ($|r| > 0.35$). Es importante destacar que, siguiendo los criterios actualizados de Gignac y Szodorai (2016), correlaciones de esta magnitud se consideran relativamente grandes en el contexto de investigación organizacional, donde las correlaciones típicas rondan $r = 0.20$. Las correlaciones identificadas no solo alcanzan significancia estadística (considerando el tamaño de muestra), sino que representan magnitudes de efecto sustanciales que sugieren relaciones de dependencia relevantes desde una perspectiva práctica (Brydges, 2019). La Figura 2 presenta la matriz de correlaciones completa. Los valores positivos (rojos) indican correlación directa; valores negativos (azules) indicarían correlación inversa. Solo se muestran correlaciones con $|r| > 0.35$.

Las correlaciones más significativas identificadas son:

- Presupuesto (F4) → Reportes de Mercado (M6): $r = 0.672$, $p < 0.01$
- Reportes de Mercado (M6) → Reportes de Personal (PE6): $r = 0.763$, $p < 0.01$
- Presupuesto (F4) → Reportes de Producción (PC7): $r = 0.641$, $p < 0.05$

- Presupuesto (F4) → Reportes de Personal (PE6): $r = 0.574$, $p < 0.05$
- Reportes de Mercado (M6) → Comercialización (M5): $r = 0.678$, $p < 0.05$

Estas correlaciones se visualizan en la Figura 3, que presenta la red de dependencias identificadas. La red revela tres hallazgos fundamentales,

1 *Presupuesto como nodo central.* El ítem F4 (Presupuesto) actúa como un hub que se conecta con los tres ítems de Reportes (M6, PC7, PE6), sugiriendo que es una causa raíz de segundo orden que influye sobre las causas raíz de primer orden (los Reportes), las cuales a su vez influyen sobre los síntomas (Comercialización, Punto de Equilibrio).

2 *Interconexión de Reportes.* Los tres ítems de Reportes forman un clúster altamente interconectado (r promedio = 0.585), lo que valida la hipótesis de que la debilidad en gestión de información es un fenómeno sistémico, no funcional.

3 *Seguros como causa raíz aislada:* El ítem F10 (Seguros) no presenta correlaciones significativas con otros ítems, sugiriendo que opera como una causa raíz independiente cuya ausencia responde a factores distintos (percepción de riesgo, disponibilidad de recursos, cultura organizacional).

Figura 2.

Matriz de correlaciones de Pearson entre ítems críticos.

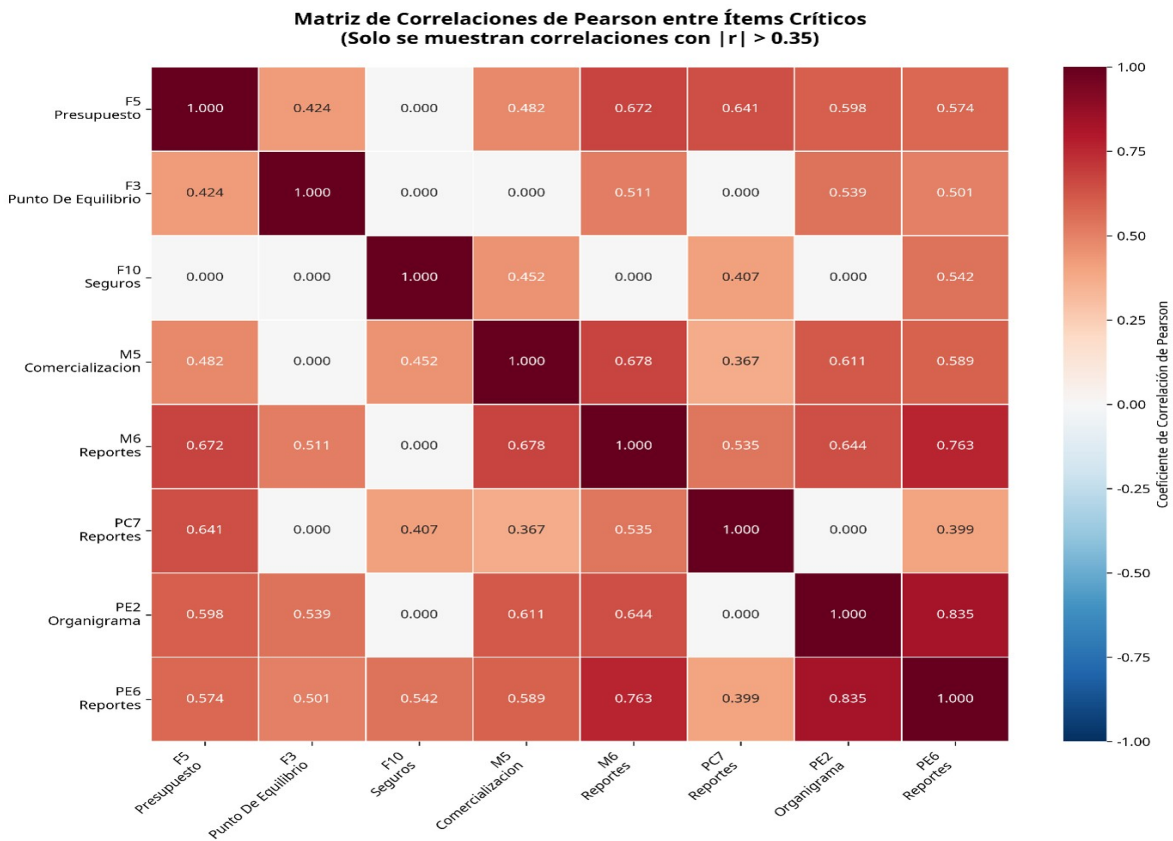
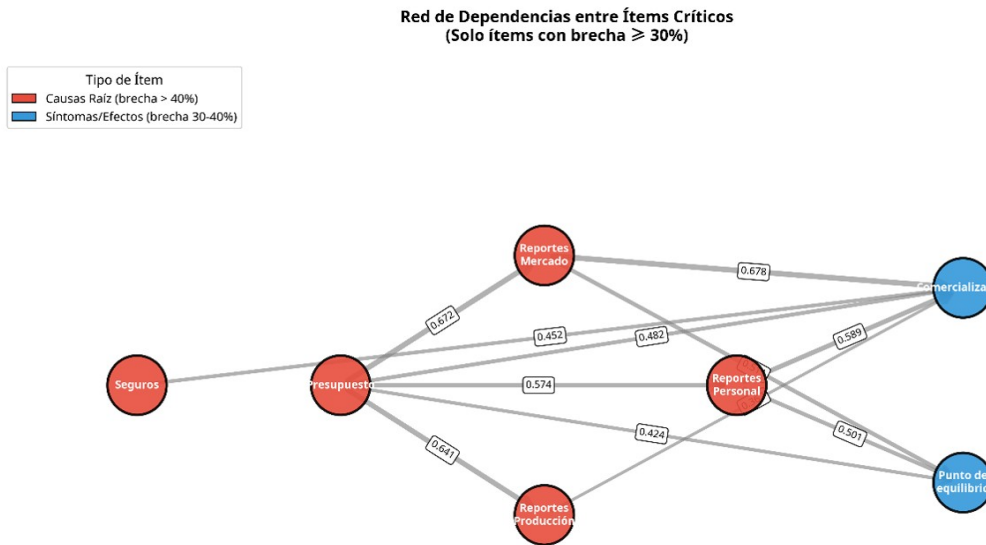


Figura 3.

Red de dependencia entre ítems críticos



Nota. Los nodos rojos representan causas raíz potenciales (brecha > 40%), los nodos azules representan síntomas/efectos. Las aristas indican correlaciones significativas ($|r| > 0.35$), con grosor proporcional a la magnitud de la correlación. Los valores sobre las aristas indican el coeficiente de correlación de Pearson.

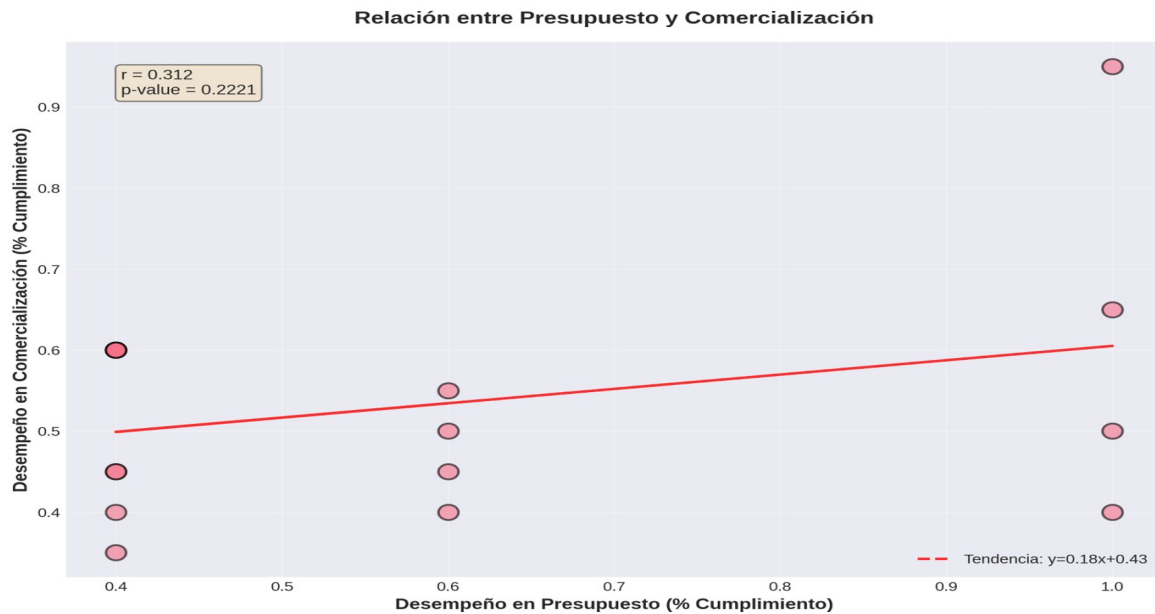
C) Análisis del impacto de Presupuesto sobre Comercialización

Para ilustrar el impacto de una causa raíz sobre un síntoma, se analizó en detalle la relación entre Presupuesto (F4) y Comercialización (M5). La Figura 4 presenta un diagrama de dispersión que muestra esta relación.

Aunque la correlación directa entre Presupuesto y Comercialización no alcanza significancia estadística ($r = 0.312$, $p = 0.222$), probablemente debido al tamaño limitado de la muestra, la tendencia positiva es observable. Más revelador es el análisis del efecto indirecto, Presupuesto \rightarrow Reportes de Mercado \rightarrow Comercialización. La correlación entre Presupuesto y Reportes de Mercado es fuerte ($r = 0.619$, $p < 0.01$), y la correlación entre Reportes de Mercado y Comercialización es moderada ($r = 0.446$, $p < 0.05$). Esto sugiere que el Presupuesto influye sobre la Comercialización de manera indirecta, a través de su impacto sobre la capacidad de la empresa para generar información de mercado.

Figura 4.

Relación entre el desempeño en Presupuesto y Comercialización



Nota. Cada punto representa un hotel. La línea punteada representa la tendencia lineal ($r = 0.312$, $p = 0.222$).

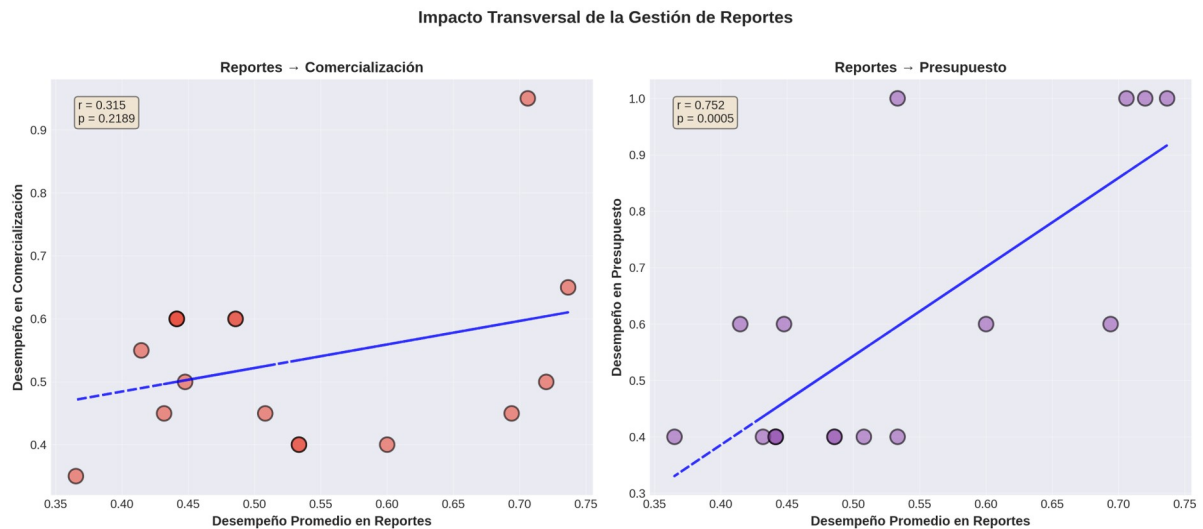
Un hotel sin presupuesto formal no tiene objetivos de ventas cuantificados, lo que desincentiva el seguimiento sistemático de indicadores comerciales (ocupación por canal, gasto promedio por huésped, tasa de conversión de reservas). Sin esta información, el gerente no puede identificar qué canales de comercialización son más rentables, qué segmentos de clientes son más valiosos, o qué estrategias promocionales funcionan mejor. Por tanto, las decisiones comerciales se toman de manera ad hoc, basadas en la intuición o en la imitación de competidores, en lugar de en datos propios.

D) El rol transversal de los Reportes

La Figura 5 presenta el impacto transversal de la gestión de Reportes (promedio de M6, PC7 y PE6) sobre otros ítems críticos. Las correlaciones son significativas, evidenciando el rol transversal de la gestión de información.

Figura 5.

Impacto de la gestión promedio de Reportes sobre (a) Comercialización y (b) Presupuesto



Los resultados muestran que:

- Reportes → Comercialización: $r = 0.315$, $p = 0.219$. Las empresas con mejor desempeño en la generación de reportes tienden a tener mejores estrategias de comercialización.
- Reportes → Presupuesto: $r = 0.752$, $p < 0.001$. Esta es la correlación más fuerte identificada en todo el análisis, sugiriendo que la capacidad de generar reportes y la capacidad de planificar presupuestariamente están profundamente interconectadas.

Esta última correlación es particularmente significativa. La alta correlación entre Reportes y Presupuesto podría interpretarse en dos direcciones causales, a saber, i.) la existencia de un presupuesto crea la necesidad y el marco de referencia para generar reportes de seguimiento (comparar real vs. presupuestado), o, ii.) la capacidad de generar información estructurada es un prerrequisito para elaborar un presupuesto realista (basado en datos históricos y proyecciones fundamentadas). Ambas direcciones son plausibles y probablemente operan simultáneamente, creando un círculo virtuoso (o vicioso, en su ausencia).

1.5. Discusión

La discusión de los hallazgos permite interpretar las causas estructurales que limitan la competitividad de las PYMES hoteleras ecuatorianas desde una perspectiva funcional-relacional. Los resultados revelan que las deficiencias en comercialización, reclutamiento o control financiero no son problemas aislados, sino síntomas derivados de un conjunto de causas raíz interconectadas. Entre ellas, la ausencia de presupuestos, la falta de reportes sistemáticos

y la inexistencia de seguros surgen como factores determinantes que condicionan el desempeño organizacional.

El presupuesto se identifica como el eje articulador de la gestión. Su ausencia no solo impide la planificación financiera, sino que desactiva los mecanismos de control y seguimiento, reduciendo la posibilidad de generar información útil para la toma de decisiones. Este hallazgo confirma el papel del presupuesto como herramienta de coordinación y aprendizaje organizacional, en línea con Anthony y Govindarajan (2007) y Mazzarol (2014), quienes destacan que la planificación presupuestaria constituye un lenguaje común que alinea expectativas y define prioridades. Sin esta práctica, cada área opera de manera independiente, debilitando la coordinación interfuncional.

Los reportes, por su parte, conforman una capacidad organizacional de primer orden. La carencia de registros sistemáticos en las áreas de mercado, producción y personal refleja un déficit de gestión de información estructurada. Este fenómeno, común en empresas pequeñas y familiares, genera “ceguera operativa” al impedir medir resultados o anticipar tendencias. Los datos confirman que la relación entre la existencia de reportes y la planificación presupuestaria es bidireccional: las empresas que reportan tienden a planificar mejor, y aquellas que planifican exigen información más estructurada. Este vínculo confirma el rol de la información como eje del aprendizaje organizacional (Nonaka, 1995; Kumar y Harris, 2020). La debilidad informacional se vincula directamente con la ineficiencia comercial. La comercialización deficiente no se debe tanto a la falta de promoción o recursos, sino a la ausencia de inteligencia de mercado. Sin información sobre el desempeño de los canales de venta, la rentabilidad por segmento o la satisfacción del cliente, la empresa no puede definir estrategias efectivas. En consecuencia, las decisiones de marketing se toman de forma empírica, imitando a competidores o respondiendo a presiones externas, en lugar de basarse en datos propios. Este hallazgo coincide con Andrade et al. (2017), quienes señalan que la baja competitividad de las PYMES hoteleras ecuatorianas proviene de la falta de profesionalización en la gestión y de la ausencia de sistemas de información.

Un segundo grupo de síntomas, vinculados a recursos humanos —como reclutamiento y capacitación—, también deriva del déficit informacional. Sin reportes de desempeño ni evaluación de competencias, la contratación es reactiva y la capacitación carece de enfoque estratégico. Esto limita la profesionalización y refuerza la dependencia del gerente-propietario como fuente única de conocimiento, fenómeno descrito como el síndrome del “hombre orquesta” (Mazzarol, 2014). La centralización excesiva restringe la delegación y la

formalización de procesos, creando un ciclo vicioso donde la sobrecarga directiva impide generar sistemas de gestión, y la ausencia de esos sistemas perpetúa la dependencia del gerente. El factor “seguros” constituye una causa raíz aislada, pero crítica. Su ausencia, detectada en la mayoría de los casos, revela una vulnerabilidad estructural frente a riesgos externos. La baja percepción de riesgo y las restricciones financieras explican esta omisión, aunque su impacto potencial es alto. La ausencia de cobertura convierte cualquier evento imprevisto —desastres naturales, incendios o demandas— en una amenaza existencial, lo que refleja una gestión orientada al corto plazo y con escasa cultura preventiva. Este hallazgo coincide con la OECD (2024), que subraya que la deficiente gestión de riesgos es una de las principales causas de mortalidad empresarial post-pandemia.

Desde el punto de vista teórico, los hallazgos validan la pertinencia del enfoque funcional-relacional como complemento de los modelos diagnósticos tradicionales. Mientras los enfoques funcionales identifican síntomas en áreas específicas, el análisis relacional permite comprender las interdependencias que los generan. La evidencia empírica muestra que las debilidades funcionales se agrupan en clústeres relacionales donde ciertas variables — Presupuesto y Reportes— actúan como nodos centrales. Este modelo confirma que la competitividad no depende únicamente de recursos tangibles, sino de la capacidad para integrar información, coordinar acciones y aprender organizacionalmente.

De esta manera, en este apartado se evidencia que los problemas de competitividad en las PYMES hoteleras no derivan únicamente de limitaciones de recursos, sino de deficiencias en la gestión de información, la planificación y la distribución de responsabilidades. El fortalecimiento de estos tres pilares permitiría superar la dependencia del gerente-propietario, institucionalizar procesos y consolidar una cultura de aprendizaje organizacional orientada a la mejora continua y a la sostenibilidad del negocio.

1.6. Conclusiones

El análisis funcional-relacional realizado en las PYMES hoteleras del sur de Ecuador permite extraer varias conclusiones relevantes tanto para la teoría de la gestión como para la práctica empresarial.

Primero, la competitividad de estas empresas depende menos de factores externos que de su madurez interna de gestión. La ausencia de presupuestos, reportes sistemáticos y seguros constituye el núcleo causal de su bajo desempeño. Estas debilidades generan efectos en cascada sobre áreas como comercialización, control de costos y gestión del talento humano. En

consecuencia, cualquier estrategia de mejora debe priorizar el desarrollo de capacidades de planificación, medición y protección patrimonial.

Segundo, la centralización extrema en el gerente-propietario limita la evolución organizacional. El predominio de una estructura jerárquica unipersonal restringe la delegación, la formalización de procesos y el flujo de información. Esta condición explica la persistencia de una gestión reactiva que privilegia lo urgente sobre lo importante. Superar este patrón implica promover la descentralización progresiva mediante la capacitación de mandos medios y la estandarización de procedimientos.

Tercero, la relación entre planificación y generación de información constituye un círculo virtuoso de aprendizaje. Las empresas que planifican tienden a reportar, y las que reportan aprenden a planificar con base en datos. Este hallazgo confirma que el aprendizaje organizacional en PYMES no surge de la experiencia individual, sino de la institucionalización de rutinas de observación, medición y retroalimentación. Fortalecer esta capacidad puede generar resiliencia frente a entornos inciertos y crisis futuras.

Cuarto, la ausencia de seguros refleja una debilidad estructural en la gestión de riesgos. Incorporar coberturas básicas no solo protege los activos tangibles, sino que constituye un requisito para la sostenibilidad. Su adopción debe integrarse dentro de una estrategia financiera planificada, vinculada al presupuesto anual y al control de flujo de caja.

Desde una perspectiva práctica, se propone una hoja de ruta de tres fases: (1) instaurar un sistema básico de presupuesto y control, (2) institucionalizar reportes periódicos en las áreas clave de mercado, producción y personal, y (3) establecer políticas de aseguramiento y contingencia. Estas acciones, aunque simples, pueden producir mejoras sistémicas al generar información para la toma de decisiones, reducir la incertidumbre y fortalecer la capacidad adaptativa.

En el plano teórico, este estudio contribuye a la consolidación del diagnóstico funcional-relacional como enfoque integrador que vincula estructura, procesos e interacciones. Al reconocer la empresa como una red de relaciones donde la información y la planificación son nodos centrales, se amplía la comprensión de la competitividad más allá de la disponibilidad de recursos o infraestructura.

Por tanto, las PYMES hoteleras ecuatorianas requieren transitar de una lógica de supervivencia hacia una lógica de sostenibilidad basada en la gestión del conocimiento. La adopción de prácticas de planificación presupuestaria, generación sistemática de reportes y gestión de riesgos no solo mejorará su desempeño operativo, sino que aumentará su resiliencia ante crisis futuras y fortalecerá su contribución al desarrollo del turismo sostenible en Ecuador.

1.7 Referencias

- Altman, E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), 589-609.
- Andrade, J. E. P., Alarcón, M. F. V., & Caldas, M. E. V. (2017). La gestión comercial y su influencia en el crecimiento de las PYMES hoteleras de Manabí. *Revista Publicando*, 4(13), 607-622.
- Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2007). *Management control systems* (12th ed.). McGraw-Hill.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research*, 71-111.
- Bertalanffy, L. von (1968). *General System Theory: Foundations, Development, Applications*. George Braziller.
- Binder, P. (2019). A network perspective on organizational learning research in tourism and hospitality: A systematic literature review. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 31(7), 2815-2839. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-04-2017-0240>
- Borgatti, S. P., & Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. *Journal of Management*, 29(6), 991-1013.
- CEPAL (2020). *Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Cortés, J. S., Gonzaga, C., & Saraguro, A. (2023). Diagnóstico funcional y operacional en PYMES del sector alojamiento. En *Gestión empresarial, financiera contable, innovación y emprendimiento*. Editorial Universitaria.
- Covey, S. R. (1989). *The 7 habits of highly effective people*. Free Press.
- Crouch, G. I., & Ritchie, J. B. (1999). Tourism, competitiveness, and societal prosperity. *Journal of Business Research*, 44(3), 137-152.
- Cross, R., Borgatti, S. P., & Parker, A. (2002). Making invisible work visible: Using social network analysis to support strategic collaboration. *California Management Review*, 44(2), 25-46.
- Davenport, T. H., & Prusak, L. (1998). *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*. Harvard Business Press.
- Fahmy Salama, K., Laisasikorn, K., & Baines, T. (2009). A methodology to enable manufacturing SMEs to identify and evaluate their manufacturing operations improvement areas. In *Proceedings of the 19th International Conference on Flexible Automation and Intelligent Manufacturing* (pp. 1-8).
- Gómez-Suárez, M., & Martínez, L. (2023). Communication flows and internal efficiency in hospitality SMEs. *Tourism Management Perspectives*, 45, 101048. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2023.101048>
- González, M., Vera, N., & Zambrano, J. (2019). Diagnóstico integral de las PYMES hoteleras en la provincia de Manabí. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 5(2), 234-256.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Hall, M., & Weiss, L. (1967). Firm size and profitability. *The Review of Economics and Statistics*, 319-331.
- Kumar, M., & Harris, I. (2020). Enterprise-wide diagnostic in the UK SME. *Production Planning & Control*, 32(9), 730-746. <https://doi.org/10.1080/09537287.2020.1742373>

- Lengnick-Hall, C. A., Beck, T. E., & Lengnick-Hall, M. L. (2011). Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management. *Human Resource Management Review*, 21(3), 243-255. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2010.07.001>
- Mazzarol, T. (2014). The role of government in the development of the small firm sector. En *The Theory and Practice of Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing.
- MINTUR (Ministerio de Turismo del Ecuador). (2019). *Catastro de establecimientos turísticos*. Quito: MINTUR.
- Nonaka, I. (1995). *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford University Press.
- OECD (2024). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/015c0c26-en>
- OMT (Organización Mundial del Turismo). (2021). *Panorama del turismo internacional*. Madrid: OMT.
- Rădulescu, C., Pereira, M., & Silva, R. (2024). Inter-functional coordination and competitiveness in small hotels. *Service Industries Journal*, 44(2), 150–172. <https://doi.org/10.1080/02642069.2024.2301234>
- Rivero, L., & Nieves, J. (2016). Relaciones sociales y desempeño organizativo: Estudio empírico en empresas del sector hotelero. *ROTUR. Revista de Ocio y Turismo*, 11(1), 77-95. <https://doi.org/10.17979/rotur.2016.11.1.1782>
- Schick, A. G., & Lemant, C. A. (2002). A diagnostic model for small business. *Journal of Small Business Management*, 40(2), 148-156. <https://doi.org/10.1111/1540-627X.00046>
- Senge, P. M. (1990). *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*. Doubleday.
- Terceño, A., Guercio, M. B., & Vigier, H. (2014). Limitaciones de los modelos cuantitativos en la predicción de la insolvencia empresarial. *Estudios de Economía Aplicada*, 32(1), 209-234.
- Thibaut, J. (1994). *Le diagnostic de l'entreprise: 60 fiches-outils*. Les Éditions d'Organisation.
- Tsai, H., Song, H., & Wong, K. K. F. (2009). Tourism and hotel competitiveness research. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 26(5-6), 522-546. <https://doi.org/10.1080/10548400903163079>
- Vera Campuzano, N. (2018). Competitividad y su incidencia en el desempeño empresarial del sector hotelero del cantón Salinas. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 5(2), 94-103.
- Zacca, R., Dayan, M., & Ahrens, T. (2025). Leveraging network capability for small enterprise success. *Journal of Small Business Management*, 63(1), 1-28. <https://doi.org/10.1080/00472778.2025.2478448>

CAPÍTULO 2 GESTIÓN FINANCIERA CON PERSPECTIVA DE GÉNERO: EL IMPACTO DEL LIDERAZGO FEMENINO EN EL TURISMO

María Auxiliadora Espinosa-Ludeña, Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad
Técnica Particular de Loja

Ángel Alexander Higuerey Gómez, Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad
Técnica Particular de Loja

2.1. Introducción

La integración de la perspectiva de género en el ámbito empresarial se ha consolidado como un factor esencial no solo para la justicia social y la ética corporativa, sino también para la competitividad, la resiliencia y el desempeño financiero de las organizaciones (Morden, 2016; Wolfers, 2006). La discusión sobre cómo el género incide en la gestión financiera empresarial ha cobrado fuerza en los ámbitos académico y político, en los últimos años se ha intentado comprender si la participación de mujeres en cargos directivos y en los consejos de administración influye en las decisiones financieras y en el desempeño de las organizaciones; este interés combina la necesidad de avanzar hacia mayores niveles de equidad con la intención de fortalecer los resultados empresariales (Egerová & Nosková, 2019a; Gaio et al., 2024).

A partir del año 2015, cuando los Estados miembros de las Naciones Unidas adoptaron la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 5 “Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y niñas” se reconoce como un pilar transversal del desarrollo económico y social (United Nations, 2015); desde entonces, la igualdad de género se considera una dimensión esencial de la gobernanza corporativa moderna y un componente clave de la resiliencia empresarial frente a los cambios globales (World Economic Forum, 2023). En este ámbito, la equidad de género en las empresas requiere un enfoque integral que incluya la comprensión del concepto de género y equidad, la identificación de las brechas que persisten en la participación y en los niveles directivos y el análisis del impacto que tienen las políticas de igualdad sobre la gestión financiera (Prasad Panda et al., 2024).

La pregunta central de este análisis es determinar si el género incide de manera directa en la gestión financiera de las empresas o si su efecto se expresa mediante dinámicas más complejas. La evidencia reciente apunta a una visión más matizada: el género no actúa como un factor aislado, sino que su influencia está mediada por elementos como la composición de la junta

directiva, la cultura organizacional, la gobernanza y las características individuales de los ejecutivos (Chatterjee & Nag, 2023; Klu et al., 2025a; Willows & Van Der Linde, 2016). Esta perspectiva cuestiona tanto las posturas que atribuyen capacidades financieras innatas a cada género como aquellas que descartan cualquier relevancia del género en el funcionamiento empresarial.

A pesar de los avances normativos y del incremento en la formación profesional de las mujeres, todavía persisten brechas significativas en la representación femenina en puestos de alta dirección y en las estructuras salariales. En países en desarrollo de América Latina, donde las mujeres representan más de la mitad del talento calificado, su presencia en cargos ejecutivos apenas bordea el 15 %, y su participación en los consejos de administración es aún más reducida (De Hoop Jacobus et al., 2024; Flabbi et al., 2016). Estas brechas no responden únicamente a desigualdades formales, sino a barreras institucionales y culturales que limitan el acceso a oportunidades de liderazgo, sobre todo en sectores con estructuras de dirección tradicionales.

Dentro de las compañías, la participación de mujeres en roles de liderazgo no solo convierte el género en una variable de análisis social, sino también en un factor estratégico de desempeño económico, especialmente en países en desarrollo y mercados emergentes. Diversas investigaciones muestran que cuando existe una participación femenina significativa en los órganos de decisión, suelen observarse mejoras en indicadores de gobernanza, mayor transparencia y menor volatilidad financiera, generando un entorno favorable para la toma de decisiones (Lafuente & Vaillant, 2019; Terjesen et al., 2009). Sin embargo, estos beneficios no son automáticos ni universales; se materializan cuando existen condiciones específicas de gobernanza, cultura organizacional inclusiva y una masa crítica de participación femenina en roles activos de toma de decisiones (Chatterjee & Nag, 2023; Klu et al., 2025a; Willows & Van Der Linde, 2016).

En el caso ecuatoriano, el panorama combina logros legislativos con desafíos estructurales persistentes; La Ley Violeta representa un avance importante en la protección de los derechos de las mujeres y en la promoción de la igualdad dentro del entorno empresarial; no obstante, su implementación enfrenta desafíos derivados de limitaciones en la capacidad institucional, resistencia cultural marcadas diferencias entre zonas urbanas y rurales, todas ellas sostenidas en estereotipos de género que continúan profundamente arraigados (Campos, 2019).

La implementación efectiva de la ley se ve obstaculizada por debilidades institucionales, falta de concienciación generalizada e insuficiente integración de las perspectivas de género en las prácticas empresariales (Martínez-Moscoso & Ortiz, 2020; Subía & Lascano, 2021).

Aunque cada vez más organizaciones en Ecuador integran iniciativas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) con enfoque de género; particularmente en temas de ética, transparencia y formación, estos esfuerzos aún son fragmentados, especialmente en zonas rurales con persistentes brechas en la participación y el liderazgo de las mujeres. (Maridueña et al., 2024; Martínez-Moscoso & Ortiz, 2020; Valle, 2019; Vélez Santana et al., 2025).

En el contexto turístico ecuatoriano, caracterizado por un elevado número de micro y pequeñas empresas, una gestión inclusiva y diversa puede amplificar los resultados empresariales al movilizar capacidades de innovación, red de contactos y sensibilidad hacia prácticas de sostenibilidad. De esta manera, se justifica la necesidad de examinar la influencia del género del liderazgo sobre la gestión financiera en las empresas turísticas del país.

El sector turístico en Ecuador representa un escenario especialmente relevante para este análisis, dado su peso creciente en la economía nacional y su composición empresarial caracterizada por micro y pequeñas empresas con estructuras familiares o de liderazgo concentrado. En este tipo de organizaciones, los efectos de la diversidad de género pueden manifestarse de manera diferente que, en grandes corporaciones, especialmente considerando que la literatura señala que en las PYMEs la diversidad de género en la alta dirección puede mejorar el retorno sobre activos, aunque este efecto no es lineal ni garantizado (Egerová & Nosková, 2019a; Rotenbornová & Egerová, 2024).

Comprender cómo la participación femenina en cargos directivos se asocia con la gestión financiera permite identificar si la equidad de género también se traduce en eficiencia económica y sostenibilidad organizacional; pero más importante aún, es identificar bajo qué condiciones esta traducción ocurre efectivamente. Aunque el análisis se centra en el ámbito empresarial general debido a las fuentes disponibles, los principios de equidad, diversidad y buen gobierno son fundamentales para la sostenibilidad de sectores clave, como el turismo.

La importancia de este enfoque radica en que deja atrás interpretaciones simplificadas sobre las diferencias de género y adopta una perspectiva contextual e interaccional. En lugar de plantear si las mujeres gestionan mejor las finanzas que los hombres, la pregunta se orienta hacia qué factores mediadores y moderadores determinan que la diversidad de género contribuya a mejores resultados financieros en el sector turístico ecuatoriano. Este cambio de mirada permite diseñar políticas de diversidad más efectivas, sustentadas en evidencia y ajustadas a las características específicas del entorno empresarial ecuatoriano.

El objetivo general de este estudio es analizar la influencia del género del liderazgo sobre la gestión financiera de las empresas turísticas ecuatorianas, a fin de identificar en qué medida la

participación femenina en puestos de dirección contribuye a la transparencia, eficiencia y sostenibilidad económica entre los años 2020 y 2024.

Para comprender esta relación es necesario considerar diversos factores mediadores (estilos cognitivos, confianza, alfabetización financiera) y moderadores (gobernanza, cultura organizacional, contexto sectorial) que la literatura señala como clave. Los estilos cognitivos desempeñan un papel fundamental pues las mujeres líderes tienden a exhibir estilos más intuitivos y reflexivos que pueden incidir en la calidad en la eficacia de la toma de decisiones financieras y el control de riesgos (Bao et al., 2022; Han et al., 2022; Liu et al., 2022; Plotkina et al., 2024).

La confianza financiera y la alfabetización financiera también funcionan como mediadores importantes; resulta especialmente significativo que, aun con niveles similares de conocimiento, las mujeres tienden a presentar menor confianza financiera, lo que reduce su participación en inversiones de mayor riesgo y condiciona la relación entre conocimiento y comportamiento financiero (Cupák et al., 2021; Lavanya & Mamilla, 2024).

En cuanto a los factores moderadores, las estructuras de gobernanza juegan un rol esencial, pues la diversidad de género en los consejos de administración amplifica el efecto de los mecanismos de gobernanza sobre la estructura de capital y promueve decisiones más conservadoras y sostenibles (Klu et al., 2025b; Pahala et al., 2025).

La cultura organizacional igualitaria en cuanto al género potencia la efectividad del liderazgo femenino, mientras que las culturas masculinas pueden atenuar o revertir estos efectos (Ko et al., 2015; Mohsni et al., 2021).

Finalmente, el contexto sectorial (incluyendo el tamaño de la empresa) modera significativamente estos impactos, siendo más pronunciados en PYMEs y sectores menos masculinizados (Pacheco, 2023; Tran, 2020).

2.2. Revisión de literatura

2.2.1. Perspectiva de género en el ámbito empresarial

A) Conceptualización de género y equidad

El término género es un constructo social que se refiere a los roles, comportamientos, actividades y atributos que una sociedad determinada considera apropiados para hombres y mujeres (Bátory Rosell & Alza Collantes, 2022). En este contexto, se debe distinguir entre igualdad y equidad de género. La igualdad se refiere a que hombres y mujeres accedan a los mismos derechos, responsabilidades y oportunidades sin que su sexo determine tales condiciones (Kumar, 2016). En cambio la equidad alude a una distribución justa de recursos y responsabilidades, asegurando el acceso igualitario a oportunidades y recursos sin

discriminación (Kvach et al., 2023; Tabassum, 2017), esta última supera la igualdad formal, porque requiere abordar las relaciones de poder y los roles sociales subyacentes (Kumar, 2016). Para promover una equidad real en el ámbito empresarial, los enfoques han evolucionado hacia modelos multidimensionales e interseccionales que reconocen la complejidad de las dinámicas de poder y la necesidad de estrategias más amplias (Bátory Rosell & Alza Collantes, 2022; Kumar, 2016; Larkin & Staton, 2001); un ejemplo de estos modelos es el Marco Acceso, Inclusión, Clima y Empoderamiento (AICE) que busca enfrentar la discriminación sistémica y transformar las relaciones de poder en espacios como la educación empresarial. (Larkin & Staton, 2001).

B) Equidad, cultura organizacional y legitimidad

En el ámbito empresarial las corporaciones integran la equidad de género como parte de sus estrategias de la RSE y en su compromiso con desarrollo sostenible (Velasco-Balmaseda et al., 2024). La adopción de políticas de igualdad de género no solo responde a un imperativo ético, sino que también funciona como una estrategia de RSE que mejora la percepción de la empresa, fomentando la confianza y la credibilidad ante los stakeholders. Estas políticas fortalecen la legitimidad organizacional al incidir en cuatro dimensiones: pragmática, moral, regulatoria y cognitiva (Blanco-González et al., 2023).

La legitimidad organizacional, entendida como la percepción de equidad en los procesos de promoción y reconocimiento, se convierte en un elemento clave para la sostenibilidad empresarial. Esta legitimidad se consolida cuando la organización demuestra coherencia entre lo que declara respecto a la equidad de género y las prácticas que realmente aplica en la gestión del talento, en la distribución del liderazgo y en la toma de decisiones estratégicas (Blanco-González et al., 2023).

En Latinoamérica donde persisten culturas con desigualdad de género en esferas públicas y privadas, las empresas enfrentan retos particulares para implementar políticas de equidad efectivas. La literatura muestra que, en sociedades con mayores niveles de igualdad en educación, salud y participación económica, los beneficios asociados a la diversidad de género se expresan con mayor claridad en la gestión empresarial (Jain, 2022; Lin et al., 2024).

En el sector turístico, las normas culturales locales adquieren particular relevancia debido a la naturaleza del servicio y la interacción directa con clientes de diversos orígenes culturales. En contextos con mayor igualdad de género, las empresas pueden aprovechar de mejor manera el liderazgo femenino; mientras que en entornos más tradicionales, las mujeres en cargos directivos suelen enfrentar obstáculos adicionales tanto dentro de la organización como en su interacción con el entorno (Davis et al., 2010; Lin et al., 2024).

2.2.2. Barreras estructurales para el liderazgo femenino

A pesar de los avances normativos y del creciente reconocimiento de la importancia de la equidad de género en el ámbito empresarial, las mujeres continúan enfrentando barreras sistemáticas que limitan su acceso a posiciones de liderazgo y toma de decisiones estratégicas. Estas barreras no son resultado de déficits individuales de competencia o aspiración, sino de estructuras organizacionales, normas culturales y mecanismos institucionales que operan de manera explícita o implícita para restringir la progresión profesional femenina (Eagly & Carli, 2009; Hoobler et al., 2018a).

A) El techo de cristal

El techo de cristal se refiere a las barreras invisibles y sistémicas que impiden a las mujeres ascender a los niveles más altos de liderazgo organizacional, a pesar de la aparente igualdad formal y la creciente participación femenina en la fuerza laboral (Solmaz & Ehtiyar, 2025). A nivel mundial, las mujeres siguen estando significativamente subrepresentadas en puestos de alta dirección y ejecutivos, una tendencia observada en diversos sectores y regiones. Esta persistente disparidad no refleja simplemente decisiones o cualificaciones individuales, sino que está profundamente arraigada en normas socioculturales, prácticas organizacionales y estructuras institucionales que, en conjunto, sustentan las jerarquías de género en el liderazgo (Bharti et al., 2024; Jorgensen et al., 2018; San-Martín et al., 2024).

El término techo de cristal es predominante, pero la literatura utiliza múltiples metáforas para describir las barreras invisibles en la carrera de las mujeres (ver tabla 1).

Tabla 1. Glosario de metáforas del techo de cristal y barreras en la carrera femenina

| Metáfora | Descripción | Fuentes |
|------------------------|--|---|
| Acantilado de cristal | Nombramiento de mujeres para puestos de liderazgo sénior en periodos de crisis o alto riesgo de fracaso. | (Groeneveld et al., 2020; Haslam & Ryan, 2008; Ryan & Haslam, 2005) |
| Cortafuegos | Barreras transparentes y "códigos" de comportamiento en el lugar de trabajo que impulsan a algunos y frenan a otros. e entienden como barreras culturales invisibles enfocadas a mantener el status quo. | (Bendl & Schmidt, 2010; Bhattacharya et al., 2018; Bourne et al., 2019) |
| Puertas de cristal | Barreras de contratación iniciales que existen para las mujeres que desean ingresar a una organización. | (Javdani, 2015; T. H. H. Nguyen et al., 2020) |
| Pisos pegajosos | Patrón de empleo discriminatorio que mantiene a las mujeres en los rangos subordinados e inferiores, con baja movilidad. | (Zajickova & Zajicek, 2021) |
| Laberinto de liderazgo | Describe la trayectoria profesional tumultuosa para las mujeres, compleja y llena de obstáculos. | (Eagly & Carli, 2009) |
| Simbolismo | Representación insuficiente de mujeres en puestos ejecutivos de toma de decisiones. | (Torchia et al., 2011) |

2.2.3. *Género y gestión financiera empresarial*

A) El debate sobre la influencia directa del género

Las mujeres siguen estando subrepresentadas en puestos de alta dirección, fenómeno conocido como el techo de cristal (Nuroğlu & Başaran, 2019; Ochsensfeld, 2012); esta subrepresentación está influida por responsabilidades familiares (particularmente la maternidad), estereotipos y culturas organizacionales insuficientemente inclusivas (Hardoy et al., 2017).

La influencia directa del género se entiende como la manifestación de diferencias en el ámbito empresarial que afectan el desempeño, los estilos de liderazgo, los procesos de toma de decisiones, la dinámica de innovación y el acceso a recursos crítico (Ibáñez et al., 2020).

El debate sobre la influencia del género en la gestión financiera empresarial ha generado décadas de investigación con resultados aparentemente contradictorios; mientras algunos estudios reportan diferencias significativas en estilos de gestión financiera entre hombres y mujeres; señalando que las mujeres adoptan políticas más conservadoras, mantienen mayores niveles de liquidez o reducen comportamientos fraudulentos (Doan & Iskandar-Datta, 2021; Gupta et al., 2020). Por otra parte, otros encuentran efectos nulos o altamente inconsistentes que desaparecen al controlar por variables contextuales como la gobernanza, cultura, regulación analizados previamente (Walczak & Pienkowska-Kamieniecka, 2018).

Los estudios empíricos revelan una relación compleja entre el liderazgo femenino y el desempeño financiero de la empresa, el impacto positivo del liderazgo femenino es más pronunciado cuando las mujeres no solo están presentes, sino que participan activamente en la toma de decisiones y la gobernanza (Ararat & Yurtoglu, 2021; Pham et al., 2025).

B) Relación entre diversidad de género y desempeño financiero

La diversidad de género en juntas directivas se asocia con un mejor desempeño financiero, la reducción de riesgos crediticios y una mayor calidad en la supervisión (Huang et al., 2025; Klu et al., 2025a; Saif Al Mutairi & Bakar, 2023).

La mayoría de los estudios empíricos y revisiones sistemáticas encuentran que la diversidad de género en la alta dirección y los consejos de administración está asociada con mejoras en indicadores financieros como rentabilidad, estabilidad y eficiencia, aunque el efecto no es siempre lineal ni universal (Amo et al., 2025; Ermawati & Harymawan, 2025; Gaio et al., 2024; Tahir et al., 2021; Willows & Van Der Linde, 2016). En la tabla 2 se sintetizan los principales hallazgos empíricos identificados en la literatura reciente sobre la relación entre la diversidad de género y el desempeño financiero.

Tabla 2. Principales hallazgos sobre el impacto de la diversidad de género en el desempeño financiero

| Hallazgo | Evidencia empírica | Fuentes |
|----------------------------------|--|---|
| Masa crítica y roles activos | La sola presencia de mujeres en los consejos no garantiza mejores resultados; es necesario alcanzar una masa crítica de al menos tres directoras femeninas que ocupen roles activos en la gobernanza | (Chatterjee & Nag, 2023; Egerová & Nosková, 2019a; Willows & Van Der Linde, 2016) |
| Medidas contables vs. de mercado | La representación femenina mejora indicadores contables (ROA, ROE), pero puede tener efectos neutros o negativos en medidas de mercado (valor de la acción) | (Willows & Van Der Linde, 2016) |
| Interacción con innovación y RSE | La diversidad de género potencia el desempeño financiero cuando se combina con innovación sostenible y responsabilidad social | (Ermawati & Harymawan, 2025) |

Es importante señalar que la efectividad de la diversidad de género puede variar según la región, mostrando efectos negativos o insignificantes en ciertos contextos como Pakistán, Jordania y América Latina, lo que sugiere la presencia de restricciones culturales e institucionales (Ajaz et al., 2020; Almarayeh, 2023). La divulgación de gobernanza y los atributos de la junta directiva moderan además estos resultados (Bogdan et al., 2025; C.-H. Nguyen et al., 2025).

C) Liderazgo femenino en roles clave

El aumento sostenido de mujeres en roles ejecutivos y de alta dirección ha generado un debate relevante sobre su influencia en la gestión financiera empresarial. Si bien la presencia femenina en la gerencia y presidencia de empresas ha crecido, persisten interrogantes sobre si este liderazgo impacta de manera significativa y en qué dirección los resultados financieros y las prácticas de gestión (Blount et al., 2023; Hoobler et al., 2018b; Jin & Han, 2025).

La motivación para estudiar este tema surge de la necesidad de identificar no solo si el liderazgo femenino incide en la gestión financiera, sino también de qué manera ocurre, en qué circunstancias y mediante qué procesos se manifiesta ese efecto. Aunque la presencia de mujeres en altos cargos ha aumentado, la brecha en puestos de liderazgo empresarial continúa a nivel mundial. Esta desigualdad no solo es una cuestión de equidad, sino que tiene implicaciones directas sobre la gestión financiera y el desempeño organizacional (Egerová & Nosková, 2019b; Gallo et al., 2019; Siagian, 2024).

Las mujeres en posiciones ejecutivas tienden a adoptar diferentes estilos de liderazgo (ver tabla 3): transformacional, democrático y paternalista; los cuales son caracterizados por la empatía, la comunicación abierta, la cooperación y la toma de decisiones participativa (Caballer-Tarazona & Pardo-García, 2018; Ho et al., 2015; Rosener, 1990; H.-L. Zhang & Liu, 2020).

Tabla 3. Estilos de liderazgos adoptados por mujeres en puestos ejecutivos

| Estilos de liderazgo | Características | Fuentes |
|-----------------------------|--|--|
| Transformacional | Promueve la innovación, el compromiso y el desarrollo de los empleados, lo que puede traducirse en una mayor estabilidad y sostenibilidad financiera. | (Caballer-Tarazona & Pardo-Garcia, 2018; Ho et al., 2015; Rosener, 1990; H.-L. Zhang & Liu, 2020). |
| Democrático | Favorece la inclusión y la colaboración, permitiendo una gestión de riesgos más consensuada y prudente. | |
| Aversión al riesgo | Las líderes femeninas suelen mostrar mayor cautela en la toma de decisiones financieras, lo que se traduce en políticas conservadoras de inversión y financiamiento. | |

Sin embargo, estos enfoques pueden ser percibidos negativamente en mercados donde se valora la agresividad financiera y en algunos contextos se ha observado una correlación entre liderazgo femenino y menor rendimiento financiero, especialmente en sectores financieros maduros de Europa Occidental (Lo et al., 2023; C.-D. Tran et al., 2021).

Las gerentes tienden a mejorar la legibilidad de los informes anuales y a implementar políticas ambientales sostenibles, influenciadas por su orientación hacia los stakeholders y la comunidad (E-Vahdati et al., 2023; Y. Zhang et al., 2023).

La relación entre el género en el liderazgo y el desempeño financiero es multifacética, con efectos directos que a menudo dependen del contexto, la masa crítica y los roles de gobernanza y efectos indirectos mediados por las prácticas de RSC (Al-Absy & Merza, 2024; Dwaikat et al., 2021; Rahman et al., 2025; Santos-Jaén et al., 2025).

2.2.4 Liderazgo femenino en el sector turístico ecuatoriano

A) Características del sector turístico en Ecuador

El sector turístico ecuatoriano constituye un componente vital de la economía nacional, dominado por micro, pequeñas y medianas empresas que impulsan la innovación y la creación de valor local (Oleas-Orozco et al., 2023). Esta estructura empresarial caracterizada por organizaciones de menor escala tiene implicaciones importantes para la gestión financiera y el liderazgo, ya que las decisiones tienden a estar más centralizadas.

Entre 2012 y 2023 el sector turístico atravesó cambios importantes vinculados con la adopción de tecnologías de la información. Cerca del 80% de las actividades de las MIPYMES

incorporaron herramientas digitales, lo que mejoró el acceso a información, la comunicación con los clientes y la movilidad turística (Oleas-Orozco et al., 2023; Rodríguez et al., 2023).

A pesar de estos avances, persiste una brecha digital: las microempresas muestran un rezago notable en la incorporación de TIC, lo que genera diferencias competitivas dentro del propio sector (Pérez-Campdesuñer et al., 2025). Esta limitación tecnológica se cruza además con desigualdades de género, ya que los negocios liderados por mujeres suelen tener menor acceso a especialistas y plataformas digitales, lo que reduce su capacidad de competir (Sánchez-Rivero et al., 2024).

En gestión financiera, la estructura de capital (incluyendo niveles de apalancamiento y endeudamiento) influye de forma determinante en la rentabilidad del sector, aunque sus efectos no son uniformes y dependen del subsector turístico analizado. Además, los factores macroeconómicos y variables específicas (tamaño, liquidez, estructura de activos) generan impactos diferenciados en el desempeño (Gutiérrez-Ponce, 2024). La gestión del capital de trabajo afecta el desempeño diferentemente en hoteles versus restaurantes (Herrera & Gómez, 2022).

B) La gestión financiera y la brecha de género en Ecuador

A pesar de avances en gestión financiera y adopción tecnológica, la integración del análisis de género en la gestión financiera del sector turístico ecuatoriano permanece mínima. Las mujeres enfrentan discriminación e invisibilidad en la participación económica (Navarro Cejas et al., 2021; Santafe-Troncoso & Tanguila-Andy, 2024). La gestión financiera permanece enfocada en rentabilidad y estructura de capital, con poca atención a impactos de género (Herrera & Gómez, 2022).

Esta limitada integración perpetúa brechas salariales, restringe el liderazgo femenino y limita el espíritu empresarial (López Paredes et al., 2023). Existen barreras institucionales y legales significativas: falta de medidas legales sostenibles y compromiso institucional con la igualdad de género en turismo (Navarro Cejas et al., 2021; Ugalde, 2017). Las asignaciones presupuestarias enfocadas en género son mínimas.

Los desafíos culturales y estructurales refuerzan estas brechas, los roles de género persistentes, la discriminación y la invisibilidad de la participación económica de mujeres, constituyen barreras profundas (Santafe-Troncoso & Tanguila-Andy, 2024). Las medidas de austeridad con sesgo de género incrementan la carga de trabajo de cuidado no remunerado y elevan los niveles de endeudamiento de consumo entre las mujeres, lo que reduce su capacidad para involucrarse plenamente en actividades empresariales (Muchhala & Guillem, 2022).

Pese a estas limitaciones, existen oportunidades para fortalecer la inclusión financiera con enfoque de género. Las políticas de inclusión financiera sensibles al género reducen barreras para las mujeres empresarias, mejorando la sostenibilidad de sus negocios (Cuya-Velásquez et al., 2023; Rubio & León, 2025; Sánchez-Riofrío et al., 2024).

2.3. Metodología

2.3.1. Datos

La investigación se sustenta en información secundaria proveniente de fuentes oficiales ecuatorianas. Los datos sobre género, nacionalidad y profesión de los directivos se obtuvieron de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) de Ecuador, en el apartado Administradores anteriores, que permite identificar los cargos de presidente y gerente general por ejercicio fiscal. Por otra parte, la formación académica y títulos profesionales de los representantes se verificaron en la base pública de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT) de Ecuador, garantizando la correspondencia entre los nombres registrados y los títulos oficiales.

La SCVS es el organismo técnico ecuatoriano, que se encarga de vigilar y controlar la organización y actividades de las compañías; mientras que el SENESCYT es una entidad del gobierno ecuatoriano la cual lleva a cabo la política pública en los ejes educación coordinando las funciones entre el estado y las instituciones del Sistema de Educación Superior.

La muestra final comprende 44 empresas de la Rama I de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU Rev.4), correspondiente a Actividades de alojamiento y de servicio de comidas, específicamente el código I5510: Actividades de alojamiento para estancias cortas. Este subsector representa un componente estratégico del turismo ecuatoriano por su aporte al empleo y al dinamismo económico, especialmente durante temporadas de alta demanda. Esta muestra permite analizar un grupo heterogéneo en términos de tamaño, antigüedad y estructura organizativa, que son características relevantes para estudiar la gestión financiera con enfoque de género.

Es importante acotar que, en algunos casos se identificaron empresas sin figura presidencial, situación coherente con la Ley de Compañías del Ecuador, que establece esta obligación únicamente para las sociedades anónimas. De acuerdo con el artículo 244 de dicha ley, en otros tipos societarios la junta puede ser presidida por el administrador o por quien designen los estatutos. Por tal motivo, se incorporó la categoría “Sin Presidente” en la base de datos, a fin de preservar la integridad del panel y mantener la consistencia de las observaciones.

Ahora bien, la base consolidada abarca el periodo 2020- 2024 e incluye variables financieras como rentabilidad (ROA, ROE), liquidez y apalancamiento; así como variables que caracterizan las empresas, como el tamaño (activo total) y edad de estas. Esta estructura temporal permite realizar un análisis de panel balanceado, el cual resulta adecuado para examinar la evolución del desempeño financiero en función del género del liderazgo, como es el caso de este estudio.

2.3.2. Hipótesis

A partir de los objetivos del estudio y del marco conceptual que relaciona el liderazgo femenino con la gestión financiera, se formulan las siguientes hipótesis de investigación:

- H1. La participación femenina en la gestión financiera se asocia con una mayor transparencia y control en el manejo de los recursos empresariales.
- H2. Las empresas lideradas por mujeres presentan una gestión financiera más estable frente a contextos de crisis, reflejada en indicadores sostenidos de rentabilidad y liquidez.

2.3.2. Enfoque y diseño metodológico

El estudio adopta un enfoque cuantitativo con diseño no experimental y de alcance explicativo, orientado a analizar la influencia del género del liderazgo sobre la gestión financiera de las empresas turísticas ecuatorianas, a fin de identificar en qué medida la participación femenina en puestos de dirección de alta gerencia contribuye a la transparencia, eficiencia y sostenibilidad económica entre los años 2020 y 2024 en las empresas del sector turístico de Ecuador. Este tipo de enfoque permite establecer relaciones entre variables sin manipularlas directamente, siendo apropiado para contextos organizacionales donde se trabaja con información secundaria (Hernández-Sampieri et al., 2014).

Es oportuno mencionar que, el análisis se desarrolló en tres fases complementarias: descriptiva inferencial y econométrica; siguiendo así, un esquema metodológico similar al empleado en estudios sobre liderazgo y desempeño financiero como son los de Lafuente & Vaillant (2019) y Zhang (2020).

En lo que respecta a la fase descriptiva, se elaboraron tablas y gráficos de distribución por provincia, tamaño, género del liderazgo y los principales indicadores financieros (ROA, ROE, liquidez y activos totales), permitiendo caracterizar la estructura empresarial y examinar la presencia de mujeres en los niveles de decisión de las empresas de la muestra.

Por su parte, en la fase inferencial, se aplicaron pruebas ANOVA de un factor, con el propósito de determinar si existían diferencias estadísticamente significativas en el desempeño financiero según el género del gerente o del presidente. Este análisis sirvió como aproximación preliminar

para detectar posibles patrones de desigualdad en la gestión; análisis que es ampliamente utilizado para comparar medias entre grupos categóricos cuando se busca determinar efectos de liderazgo o estructura organizacional (Field, 2018).

Por último, en la fase econométrica, se estimaron modelos de datos de panel mediante efectos fijos (FE) y efectos aleatorios (RE), lo cual resulta adecuada para examinar series longitudinales y controlar la heterogeneidad no observada entre empresas (Baltagi, 2021). Para ello se seleccionó como variable dependiente la rentabilidad sobre activos (ROA), mientras que las variables explicativas incluyeron el género del gerente, el tamaño de la empresa (logaritmo del activo total), la edad organizacional y el apalancamiento financiero. Es necesario mencionar que, los errores estándar se agruparon por empresa, e incluyeron efectos fijos de año para controlar la influencia temporal.

Ahora bien, la prueba de Hausman se aplicó para determinar el modelo más consistente, y los errores estándar se ajustaron por empresa, siguiendo así las recomendaciones de Wooldridge (2019) garantizar estimaciones robustas. El resultado obtenido ($p = 0.6646$) nos indica la consistencia del modelo de efectos aleatorios, adoptado como referencia en la presente investigación.

Por su parte, como verificación de la robustez de los modelos, se estimó además un modelo OLS transversal sobre los promedios empresariales del periodo 2020–2024, considerando las siguientes dos especificaciones: el género del gerente y el del presidente; obteniendo así una verificación de robustez, aplicando el método de corrección de White (1980). Adicionalmente, se evaluaron los supuestos estadísticos de normalidad, multicolinealidad y presencia de valores extremos, aplicando winsorización al 1% y 99% para reducir el impacto de observaciones atípicas.

En conjunto se podría decir que, la metodología utilizada permitió contrastar empíricamente las hipótesis planteadas y determinar que las variaciones en los resultados financieros se explican principalmente por factores estructurales (como el tamaño y la madurez de las empresas) más que por el género del liderazgo.

2.4. Resultados y discusión

2.4.1. Fase descriptiva: caracterización empresarial y liderazgo

A continuación, se realiza una caracterización de la población en estudio. Se puede apreciar en la figura 1 una clara concentración de las empresas turísticas en la provincia del Guayas, seguida de Pichincha y Azuay, lo cual refleja la primacía de los polos urbanos y costeros en la actividad turística nacional. Es necesario comentar que, estas jurisdicciones predominan las

pequeñas y grandes empresas, vinculadas principalmente a servicios de alojamiento, gastronomía y recreación, donde la formalización y la disponibilidad de capital son mayores. Por su parte, provincias como Cañar, Cotopaxi, Imbabura, Napo y Tungurahua presentan una presencia empresarial más reducida y orientada hacia unidades micro y pequeñas, asociadas a emprendimientos familiares o comunitarios.

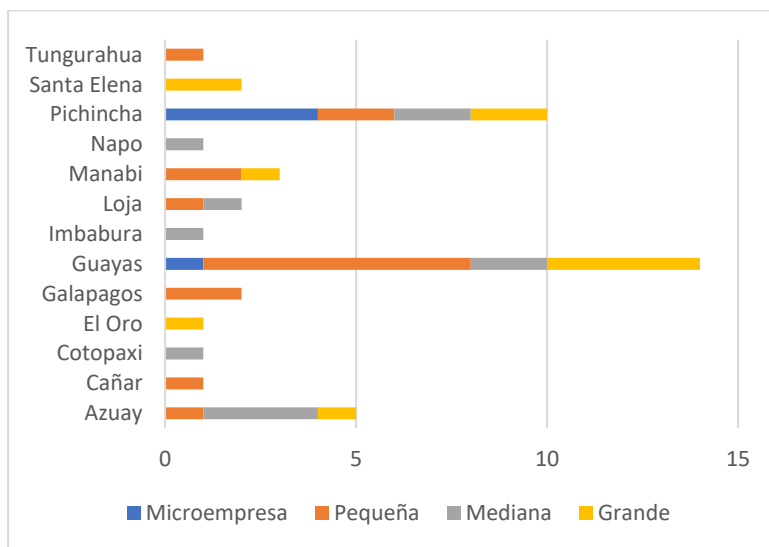


Figura 1. Distribución de las empresas por provincia y tamaño

Ahora bien, la estructura empresarial nos muestra un patrón de heterogeneidad territorial, donde la dimensión de la empresa guarda relación con el grado de desarrollo turístico y la infraestructura económica local. Tan es así que, la coexistencia de empresas de todos los tamaños en Guayas y Pichincha sugiere entornos más competitivos y diversificados, mientras que la limitada representación de medianas y grandes empresas en provincias periféricas evidencia la persistencia de asimetrías regionales en el acceso a recursos, financiamiento y mercados; situación que confirma que el tejido empresarial turístico ecuatoriano mantiene una alta concentración geográfica y una composición dominada por pequeñas unidades, aspecto que debe considerarse en el análisis de liderazgo y gestión financiera; concentración que se observa, no solo en el sector turísticos, sino en la mayoría de los sectores económicos en Ecuador.

La figura 2 muestra que el sector turístico ecuatoriano está compuesto, en su mayoría, por negocios de pequeña escala, con nóminas que raramente superan las dos decenas de trabajadores. Ahora bien, este predominio sugiere estructuras organizacionales de carácter familiar o de gestión directa, en las que las decisiones financieras dependen estrechamente de la figura del gerente o administrador. En contraposición, también se observa una presencia más

limitada de empresas con mayor número de empleados, las cuales representan un grupo reducido pero significativo que empieza a consolidar modelos de gestión más formales y profesionalizados en el sector turístico ecuatoriano.

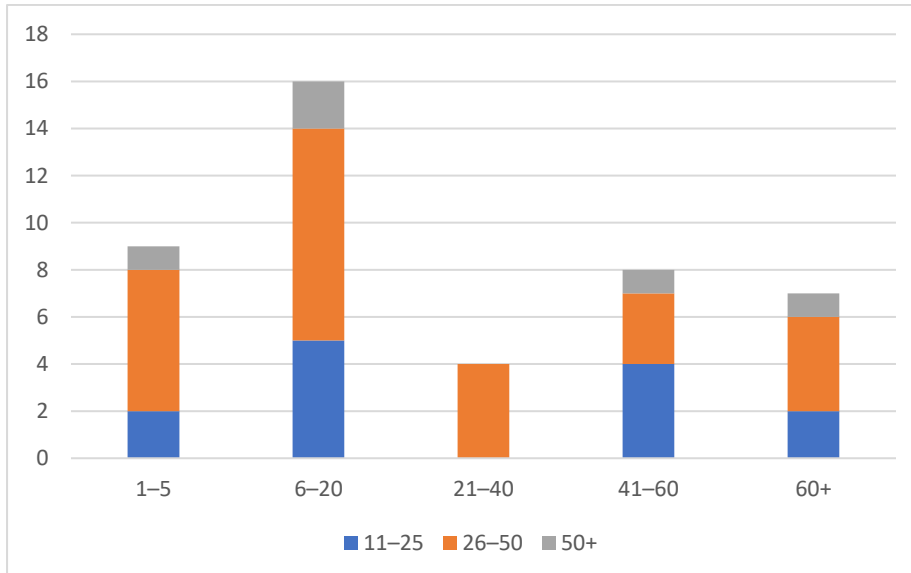


Figura 2. Distribución de las empresas por antigüedad y promedio de empleados

En cuanto a la antigüedad, se puede apreciar que las empresas muestran una distribución equilibrada entre unidades jóvenes y otras de trayectoria media, con algunos casos que evidencian una permanencia prolongada en el mercado turístico ecuatoriano. Esta diversidad temporal sugiere distintos grados de madurez institucional, lo que incide en la capacidad de las empresas para adoptar prácticas de planificación y control financiero que hagan eficiente y rentables a sus organizaciones.

De manera general se puede decir que la figura 2, refleja un tejido empresarial heterogéneo pero estable, donde la experiencia acumulada de las organizaciones y la adaptación se convierten en factores clave para fortalecer la gestión empresarial, particularmente en entornos donde el liderazgo femenino busca ganar visibilidad y espacio decisorio en los puestos de alto nivel.

Ahora bien, en la tabla 4 se muestra una configuración de la directiva que está dominada por hombres, tanto en la presidencia como en la gerencia, aunque con una presencia femenina significativa en los niveles de gestión intermedia. Se aprecia y es evidente que el liderazgo masculino continúa ocupando la mayoría de los cargos estratégicos, mientras que el femenino se concentra en posiciones ejecutivas más cercanas a la administración operativa de las organizaciones.

Por otra parte, se aprecia también un número reducido de casos, en la cual la presidencia recae en personas jurídicas, lo que responde a la estructura legal de las sociedades anónimas ecuatorianas, según lo previsto en el artículo 244 de la Ley de Compañías de Ecuador (Ley de Compañías, 2014). Asimismo, se identifican empresas sin figura presidencial, situación coherente con los marcos estatutarios de otros tipos societarios en Ecuador, como las limitadas o unipersonales.

Tabla 4. Distribución de las empresas por género en los cargos para el año 2024

| Género del Gerente | Género del Presidente | | | | Total |
|-------------------------|-----------------------|--------------|------------------|----------------|---------------|
| | Masculino | Femenino | Persona jurídica | Sin Presidente | |
| | n | n | n | n | |
| | % | % | % | % | % |
| Masculino | 12 | 9 | 1 | 3 | 25 |
| | 54,55 | 40,91 | 4,55 | 12,00 | 100,00 |
| Femenino | 13 | 2 | 0 | 3 | 18 |
| | 86,67 | 13,33 | 0,00 | 16,67 | 100,00 |
| Persona jurídica | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | 100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 100,00 |
| Total | 26 | 11 | 1 | 6 | 44 |
| | 68,42 | 28,95 | 2,63 | 13,64 | 100,0 |

Desde una perspectiva de equidad, estos resultados que se muestran en la tabla 4, reflejan un escenario de brecha persistente, aunque con signos de apertura hacia una mayor diversidad en la dirección empresarial del sector turístico ecuatoriano. El hecho de que las mujeres desempeñen cargos gerenciales en una proporción relevante indica avances en el acceso a posiciones de liderazgo funcional, posiblemente asociados al incremento de su formación profesional y experiencia en áreas administrativas y financieras. Sin embargo, la escasa presencia femenina en la presidencia evidencia que las barreras estructurales para alcanzar la alta dirección aún persisten en el sector turístico, lo cual limita su influencia en la definición de políticas corporativas y estrategias de sostenibilidad.

Ahora bien, en la tabla 5, se muestran el promedio de los indicadores financieros distribuido por cargo y género. Se puede apreciar que los indicadores financieros promedio muestran que las diferencias en rentabilidad (ROA y ROE) y liquidez entre empresas lideradas por hombres y mujeres son mínimas, sugiriendo una gestión financiera comparable entre ambos grupos de liderazgo en el sector turístico.

También se destaca que, las empresas con gerencia femenina tienden a registrar niveles de liquidez ligeramente superiores, mientras que las dirigidas por hombres muestran una leve ventaja en rentabilidad, aunque sin significancia estadística destacable. Estas variaciones pueden atribuirse más a factores estructurales y de escala empresarial que al género en sí, dado que las organizaciones con mayores activos (independientemente del perfil de su directivo) presentan mejores resultados financieros

Tabla 5. Indicadores financieros promedio por cargo y género, para los años 2020–2024

| Cargo | genero | ROA | ROE | Liquidez | Tot_Activo |
|------------|------------------|--------|--------|----------|------------|
| Presidente | Masculino | -0,056 | -0,716 | 1,849 | 6078478 |
| | Femenino | -0,064 | -0,137 | 3,408 | 1118933 |
| | Persona jurídica | 0,001 | 0 | 1,648 | 6471304 |
| | Sin Presidente | -0,065 | -0,45 | 1,041 | 3804341 |
| Gerente | Masculino | -0,063 | -0,716 | 2,409 | 5214527 |
| | Femenino | -0,057 | -0,212 | 1,989 | 3176607 |
| | Persona jurídica | 0 | 0 | 0,052 | 255646 |

De manera general se podría decir que, la evidencia respalda la hipótesis de que el desempeño del sector turístico no depende del género del liderazgo, sino de la capacidad administrativa, la estructura patrimonial y la estabilidad organizacional alcanzada por las empresas.

2.4.2. Fase inferencial: contraste de diferencias de medias

Con el fin de identificar posibles diferencias en el desempeño financiero entre empresas según el género del liderazgo, se aplicaron pruebas ANOVA de un factor sobre los indicadores de rentabilidad (ROA, ROE) y liquidez. Este análisis permitió verificar si existían variaciones estadísticamente significativas en las medias de los grupos antes de proceder al modelado econométrico.

Tabla 6. Resultados del ANOVA por género del liderazgo

| Indicador financiero | Fuente de variación | de F | p-valor | Significancia |
|----------------------|---------------------|------|---------|------------------|
| ROA | Género del gerente | 0.45 | 0.63 | No significativa |
| ROE | Género del gerente | 0.72 | 0.49 | No significativa |
| Liquidez | Género del gerente | 0.38 | 0.69 | No significativa |

Nota. Pruebas ANOVA de un factor para comparar el desempeño financiero según el género del gerente. Nivel de significancia = 0.05.

Los resultados del ANOVA, que se muestran en la tabla 6, evidencian que no existen diferencias estadísticamente significativas entre los indicadores financieros de las empresas lideradas por hombres y aquellas con liderazgo femenino en las empresas del sector turístico de Ecuador.

Estos hallazgos sugieren que el desempeño financiero medio es similar entre grupos, y que las variaciones observadas en la muestra estudiada, podrían deberse a factores estructurales como el tamaño y la madurez empresarial. Esta conclusión preliminar justifica el paso al análisis econométrico, donde se incorporarán variables de control adicionales para profundizar en la relación entre género y rentabilidad en las empresas turísticas de Ecuador.

2.4.3. Fase econométrica: análisis multivariante de rentabilidad

En la tabla 7 se presentan los resultados de los modelos de efectos fijos (FE) y aleatorios (RE) estimados para la rentabilidad sobre activos (ROA), considerando el género del liderazgo gerencial y variables de control.

Tabla 7. Resultados del modelo de efectos fijos (FE) y aleatorios (RE)

| | (1) | (2) |
|------------------------------|----------------------|----------------------|
| ROA | FE | RE |
| Liderazgo femenino (gerente) | 0.024 (0.021) | -0.003 (0.032) |
| Tamaño (ln activos) | 0.133*** (0.018) | 0.024*** (0.008) |
| Apalancamiento | -0.150 (0.205) | -0.067 (0.072) |
| Edad (años) | 0.022*** (0.004) | -0.002 (0.002) |
| Constante | -2.518*** (0.336) | -0.333*** (0.122) |
| N | 218 | 218 |
| R ² (within) | | |
| R ² (between) | | |
| R ² (overall) | | |

Standard errors in parentheses

Errores estándar clusterizados por empresa.

Efectos fijos de año incluidos.

Test de Hausman FE vs RE (sin vce): $p = 0.6646$.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Se puede observar que el coeficiente del liderazgo femenino no resulta estadísticamente significativo en ninguno de los modelos, sugiriendo que, una vez controlado el tamaño, el apalancamiento y la edad de la empresa, el género del gerente no ejerce un efecto diferenciado sobre la eficiencia financiera de las empresas turísticas de Ecuador.

Por su parte, hay que destacar que, el tamaño de los activos y la edad de la empresa si muestran efectos positivos y altamente significativos, indicando así, que las empresas más grandes y con mayor trayectoria tienden a alcanzar una rentabilidad superior.

Ahora bien, en lo que respecta al apalancamiento, este presenta un coeficiente negativo, aunque no significativo, lo que apunta a que mayores niveles de endeudamiento podrían reducir la rentabilidad, sin que el efecto sea concluyente.

Se destaca también en la tabla 7, que el test de Hausman ($p = 0.6646$) sugiere que el modelo de efectos aleatorios es consistente, por lo que se adoptan sus estimaciones como referencia principal.

En definitiva, los resultados mostrados hasta aquí respaldan la hipótesis de que el desempeño financiero está más relacionado con factores estructurales (como el tamaño y la madurez empresarial) que con el género del liderazgo en las organizaciones del sector turístico de Ecuador.

En la tabla 8 se presentan los resultados del modelo OLS estimado con los promedios de las empresas del periodo 2020- 2024. Se puede apreciar que los coeficientes asociados al liderazgo femenino, tanto en la gerencia como en la presidencia de las organizaciones en estudio, no resultan estadísticamente significativos, lo que sugiere que, en promedio, el género del liderazgo no incide de forma directa sobre la rentabilidad (ROA) de las empresas turísticas.

Tabla 8. Efectos OLS por empresa (promedios 2020–2024)

| ROA | (1) Gerente | (2) Presidente |
|------------------------------|---------------------|--------------------|
| Liderazgo femenino (gerente) | -0.001 (0.035) | |
| Tamaño (ln activos) | 0.021*** (0.007) | 0.023** (0.010) |
| Edad (años) | -0.002 (0.002) | -0.002 (0.002) |
| Apalancamiento (promedio) | -0.060 (0.065) | -0.066 (0.070) |

| | | |
|---------------------------------|---------------------|--------------------|
| Liderazgo femenino (presidente) | | 0.041 (0.054) |
| Constante | -0.248** (0.111) | -0.298* (0.149) |
| N | 44 | 44 |
| R ² | 0.176 | 0.181 |

Standard errors in parentheses

Promedios por empresa del periodo 2020–2024.

Errores estándar robustos (White).

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

No obstante, también se destaca en esta tabla que, el tamaño de los activos mantiene una relación positiva y significativa con el desempeño financiero, lo que no señala que, las empresas de mayor escala presentan una gestión más eficiente de sus recursos.

Estos resultados se mantienen consistentes con los hallazgos del modelo de efectos fijos (tabla 7), lo cual refuerza la estabilidad de las estimaciones y confirma la robustez del análisis.

2.5. Discusión de resultados

Los resultados econométricos obtenidos confirman que la rentabilidad financiera de las empresas turísticas ecuatorianas no presenta diferencias significativas según el género de quienes ocupan los cargos de presidencia o gerencia. Resultados que coincide con lo planteado por (Lafuente & Vaillant, 2019) quienes sostienen que el impacto positivo de la diversidad de género en los resultados financieros depende más del equilibrio estructural y del contexto organizativo que de la presencia femenina en la dirección de las organizaciones. Como se pudo apreciar que, en la muestra analizada, el liderazgo femenino mostró una gestión financiera comparable a la masculina, evidenciando que las mujeres directivas poseen competencias técnicas y estratégicas similares, aunque enfrentan limitaciones en su acceso a los niveles más altos de decisión.

Ahora bien, la ausencia de diferencias estadísticas en los indicadores de rentabilidad (ROA y ROE) y liquidez puede explicarse por la estructura del sector turístico ecuatoriano, caracterizado por pequeñas y medianas empresas con gestión centralizada. Es importante mencionar que, en este tipo de organizaciones, la influencia del liderazgo individual tiende a diluirse frente a factores estructurales como el tamaño del activo o la antigüedad de la empresa. Entonces, este resultado es coherente con lo señalado por Joo et al. (2023), quienes indican que el efecto de la diversidad de género sobre el desempeño depende de la existencia de sistemas

organizacionales consolidados y de la alineación estratégica de la gestión de diversidad en las empresas.

Asimismo, el hallazgo de que el tamaño y la madurez empresarial inciden de forma positiva en la rentabilidad refuerza lo planteado por Boehm et al. (2014), quienes argumentan que las prácticas inclusivas y la estabilidad organizativa se traducen en un mejor rendimiento financiero solo cuando la empresa alcanza cierto nivel de desarrollo estructural. Se destaca que, en el contexto de este estudio, las firmas de mayor escala y trayectoria demostraron una gestión más eficiente de los recursos, independientemente del género del liderazgo, lo cual sugiere que la profesionalización y la estructura de gobierno corporativo son variables mediadoras relevantes, a la hora de evaluar a las organizaciones

Por otra parte, en el plano de la equidad, la baja representación femenina en las presidencias empresariales observada en la tabla 4 refleja la persistencia del denominado “techo de cristal”, ampliamente documentado en la literatura (Bharti et al., 2024; Nuroğlu & Başaran, 2019). Esta brecha jerárquica no necesariamente se traduce en menor rendimiento, pero sí limita el alcance del liderazgo femenino en la definición de estrategias corporativas y en la participación en órganos de decisión. Tal como sostiene Song (2022), la presencia de mujeres en la alta dirección mejora los entornos de equidad y transparencia, pero requiere superar las barreras institucionales y culturales que restringen su acceso a los puestos de mayor poder.

Por otra parte, los resultados aquí mostrados, confirman que el liderazgo femenino en la gerencia no tiene efectos negativos sobre la eficiencia financiera, lo que contrasta con visiones tradicionales que asociaban la feminización de la gestión con un mayor conservadurismo o menor rentabilidad. Más bien, los datos sugieren que la participación de mujeres en la toma de decisiones contribuye a una gestión prudente y estable, en línea con los planteamientos de Huang et al. (2025) y Saif Al Mutairi & Bakar (2023), quienes destacan que la diversidad de género en los órganos de gobierno reduce riesgos y favorece la transparencia financiera.

Finalmente, los resultados empíricos del modelo OLS y del panel econométrico respaldan la hipótesis de que el desempeño financiero de las empresas turísticas ecuatorianas se explica en mayor medida por factores estructurales, como el tamaño y la madurez organizacional, que por el género del liderazgo. Sin embargo, la literatura internacional señala que la integración de políticas de igualdad y diversidad puede generar beneficios indirectos de legitimidad, reputación y sostenibilidad (Armstrong et al., 2010; Blanco-González et al., 2023), efectos que, aunque no se reflejan directamente en los indicadores contables, fortalecen la resiliencia y la competitividad empresarial a largo plazo.

2.6. Conclusiones

El objetivo de esta investigación fue analizar la relación entre el género del liderazgo y la gestión financiera en las empresas del sector turístico ecuatoriano durante el periodo 2020–2024. Los resultados obtenidos permiten concluir que, en el contexto analizado, el liderazgo femenino no ejerce un efecto diferenciador estadísticamente significativo sobre los indicadores de rentabilidad (ROA y ROE) ni sobre la liquidez empresarial.

En cambio, variables estructurales como el tamaño del activo y la antigüedad de la empresa muestran una influencia positiva y significativa en el desempeño financiero, confirmando que la eficiencia de la gestión depende más de la escala y consolidación organizativa que del género de la dirección.

En relación con las hipótesis planteadas, la H1, que proponía una asociación entre participación femenina y mayor transparencia financiera, no se encuentra evidencia concluyente dentro del periodo estudiado. Sin embargo, la literatura previa sugiere que la presencia femenina puede favorecer una cultura de control y prudencia en la toma de decisiones, efectos que no siempre se reflejan en los indicadores contables.

En lo que respecta a la H2, referida a una mayor estabilidad financiera en empresas lideradas por mujeres, tampoco presenta diferencias estadísticamente significativas. No obstante, los resultados muestran una gestión comparable y sin efectos adversos, lo que refuta los prejuicios tradicionales sobre la menor capacidad de liderazgo financiero de las mujeres, y más aún en la población aquí estudiada.

Entre las principales limitaciones del estudio destacan el tamaño reducido de la muestra (44 empresas), la restricción temporal del panel (2020–2024) y la ausencia de variables cualitativas relacionadas con estilos de liderazgo o prácticas de gobernanza. Asimismo, la información utilizada proviene de fuentes secundarias oficiales (SCVS y SENESCYT), por lo que depende de la consistencia de los registros empresariales; limitaciones que no afectan la validez del análisis, pero sí acotan la generalización de los resultados.

Desde una perspectiva de incidencia política y práctica, los hallazgos mostrados en esta investigación, subrayan la necesidad de promover políticas públicas y empresariales que incentiven la participación femenina en los órganos de dirección y fortalezcan la igualdad de oportunidades dentro del sector turístico. El equilibrio de género en los cargos directivos podría contribuir a la transparencia, la innovación y la sostenibilidad empresarial, especialmente si esta es acompañada con programas de formación gerencial y liderazgo con enfoque de equidad de género.

Para finalizar, como las líneas futuras de investigación, se recomienda ampliar el análisis hacia otros sectores económicos y considerar periodos más extensos que permitan observar tendencias de largo plazo. Asimismo, sería pertinente incorporar variables de sostenibilidad, gobernanza corporativa y desempeño no financiero, para capturar los efectos indirectos del liderazgo femenino sobre la reputación, la legitimidad institucional y la resiliencia organizacional.

2.7. Referencias

- Ajaz, A., Shenbei, Z., & Sarfraz, M. (2020). Delineating the Influence of Boardroom's Gender Diversity on Corporate Social Responsibility, Firm's Financial Performance, and Reputation. *LogForum*, 16(1), 61–74. <https://doi.org/10.17270/J.LOG.2019.376>
- Al-Absy, M. S. M., & Merza, H. I. (2024). Impact of remuneration committee's characteristics on firm performance. In *Studies in Managerial and Financial Accounting* (Vol. 36, pp. 329–345). <https://doi.org/10.1108/S1479-351220240000036030>
- Almarayeh, T. (2023). Board gender diversity, board compensation and firm performance. Evidence from Jordan. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 21(3), 673–694. <https://doi.org/10.1108/JFRA-05-2021-0138>
- Amo, D., García-López, M.-J., & Hamoudi, H. (2025). Gender Diversity on Boards: A Myth or a Missed Opportunity for Financial Performance? *Administrative Sciences*, 15(5). <https://doi.org/10.3390/admsci15050167>
- Ararat, M., & Yurtoglu, B. B. (2021). Female directors, board committees, and firm performance: Time-series evidence from Turkey. *Emerging Markets Review*, 48. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2020.100768>
- Armstrong, C., Flood, P. C., Guthrie, J. P., Liu, W., MacCurtain, S., & Mkamwa, T. (2010). The impact of diversity and equality management on firm performance: Beyond high performance work systems. *Human Resource Management*, 49(6), 977–998. <https://doi.org/10.1002/hrm.20391>
- Baltagi, B. H. (2021). *Econometric Analysis of Panel Data* (6th ed.). Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-53953-5>
- Bao, W., Wang, Y., Yu, T., Zhou, J., & Luo, J. (2022). Women rely on “gut feeling”? The neural pattern of gender difference in non-mathematic intuition. *Personality and Individual Differences*, 196. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2022.111720>
- Bátory Rosell, E., & Alza Collantes, C. J. (2022). From Multiculturalism to the Gender Perspective in an Intercultural Key: Challenges for Inclusion and Social Equity. *Revista de Filosofía (Venezuela)*, 39(101), 186–196. <https://doi.org/10.5281/zenodo.6757392>
- Bendl, R., & Schmidt, A. (2010). *From “Glass Ceilings” to ‘Firewalls’-Different Metaphors for Describing Discrimination* wao_520 612..634.
- Bharti, Kumar, A., & Phore, J. (2024). Revisiting the Glass Ceiling Phenomenon: Taking Stock of the Twenty Years of Research and a Future Research Agenda. *International Journal of Organizational Diversity*, 25(1), 67–94. <https://doi.org/10.18848/2328-6261/CGP/v25i01/67-94>
- Bhattacharya, S., Mohapatra, S., & Bhattacharya, S. (2018). Women Advancing to Leadership Positions: A Qualitative Study of Women Leaders in IT and ITES Sector in India. *South Asian Journal of Human Resources Management*, 5(2), 150–172. <https://doi.org/10.1177/2322093718782756>

- Blanco-González, A., Díez-Martín, F., & Miotto, G. (2023). Achieving Legitimacy Through Gender Equality Policies. *SAGE Open*, 13(2). <https://doi.org/10.1177/21582440231172953>
- Blount, I., Triana, M. D. C., Richard, O., & Li, M. (2023). How women CEOs' financial knowledge and firm homophily affect venture performance. *Journal of Business Research*, 155. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113459>
- Boehm, S. A., Kunze, F., & Bruch, H. (2014). Spotlight on age-diversity climate: The impact of age-inclusive HR practices on firm-level outcomes. *Personnel Psychology*, 67(3), 667–704. <https://doi.org/10.1111/peps.12047>
- Bogdan, V., Popa, D. N., Matica, D. E., & Beleneși, M. (2025). Unveiling Governance Mechanisms: How Board Characteristics Disclosure Moderates the Gender Diversity and Corporate Performance Nexus in Romania. *Systems*, 13(6). <https://doi.org/10.3390/systems13060420>
- Bourne, H., Jenkins, M., & Parry, E. (2019). Mapping Espoused Organizational Values. *Journal of Business Ethics*, 159(1), 133–148. <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3734-9>
- Caballer-Tarazona, M., & Pardo-Garcia, C. (2018). Female leadership: Highlighting women's strength in a new leadership model. In *Modeling Social Behavior and Its Applications* (pp. 41–55). <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85058752110&partnerID=40&md5=41fc291f03ffff1ef753e51c62e68eb7>
- Campos, B. L. (2019). Women's political representation: A study on the incorporation of the gender agenda in Ecuador's legislative power (2009-2017); [Representação política de mulheres: um estudo sobre a incorporação da agenda de gênero no âmbito legislativo do Equador (2009-2017)]. *Estudos Internacionais*, 7(1), 63 – 86. <https://doi.org/10.5752/P.2317-773X.2019v7.n1.p63>
- Chatterjee, C., & Nag, T. (2023). Do women on boards enhance firm performance? Evidence from top Indian companies. *International Journal of Disclosure and Governance*, 20(2), 155–167. <https://doi.org/10.1057/s41310-022-00153-5>
- Cupák, A., Fessler, P., & Schneebaum, A. (2021). Gender differences in risky asset behavior: The importance of self-confidence and financial literacy. *Finance Research Letters*, 42. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101880>
- Cuya-Velásquez, B. B., Alvarez-Risco, A., de las Mercedes Anderson-Seminario, M., & Del-Aguila-Arcentales, S. (2023). Creation of Sustainable Enterprises from the Female Directionality. In *Environmental Footprints and Eco-Design of Products and Processes* (pp. 163–187). https://doi.org/10.1007/978-981-19-8895-0_7
- Davis, P. S., Babakus, E., Englis, P. D., & Pett, T. (2010). The Influence of CEO Gender on Market Orientation and Performance in Service Small and Medium-Sized Service Businesses. *Journal of Small Business Management*, 48(4), 475–496. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00305.x>
- De Hoop Jacobus, Ishak Phoebe, Melgar Calderon Raquel, & Pollock Jody. (2024, October 3). *Qualified but underrepresented: Addressing the gap for women leaders in Latin America and the Caribbean*.
- Doan, T., & Iskandar-Datta, M. (2021). Does Gender in the C-Suite Really Matter? *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 36(1), 81 – 107. <https://doi.org/10.1177/0148558X18793267>
- Dwaikat, N., Qubbaj, I. S., & Queiri, A. (2021). Gender diversity on the board of directors and its impact on the Palestinian financial performance of the firm. *Cogent Economics and Finance*, 9(1). <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.1948659>
- Eagly, A. H., & Carli, L. L. (2009). Through the Labyrinth: The Truth About How Women Become Leaders. *Gender in Management: An International Journal*, 24(1). <https://doi.org/10.1108/gm.2009.05324aae.001>

- Egerová, D., & Nosková, M. (2019a). Top management team composition and financial performance: Examining the role of gender diversity. *E a M: Ekonomie a Management*, 22(2), 129 – 143. <https://doi.org/10.15240/tul/001/2019-2-009>
- Egerová, D., & Nosková, M. (2019b). Top management team composition and financial performance: Examining the role of gender diversity. *E a M: Ekonomie a Management*, 22(2), 129–143. <https://doi.org/10.15240/tul/001/2019-2-009>
- Ermawati, Y., & Harymawan, I. (2025). Driving Financial Performance: The Synergy of Gender Diversity, Sustainable Product Innovation, and Socially Responsible Investment. *Business Strategy and Development*, 8(3). <https://doi.org/10.1002/bsd2.70201>
- E-Vahdati, S., Oradi, J., & Nazari, J. A. (2023). CEO gender and readability of annual reports: do female CEOs' demographic attributes matter? *Journal of Applied Accounting Research*, 24(4), 682–700. <https://doi.org/10.1108/JAAR-04-2022-0086>
- Field, Andy. (2018). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (5th ed.). SAGE Publications.
- Flabbi, L., Piras, C., & Abrahams, S. (2016). *Female Corporate Leadership in Latin America and the Caribbean Region: Representation and Firm-Level Outcomes*. <http://www.iadb.org>
- Gaio, L. E., Lucas, A. C., Junior, J. H. P., & Belli, M. M. (2024). Gender diversity in management and corporate financial performance: A systematic literature review. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 31(5), 4047 – 4067. <https://doi.org/10.1002/csr.2793>
- Gallo, P., Čabinová, V., Onuferová, E., & Gallo, J. (2019). The influence of leadership style on the work activity of employees in the selected financial institution. *Quality - Access to Success*, 20(170), 90–93. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85065539891&partnerID=40&md5=4fb3da38edcf6e51a8d500199b2f109d>
- Groeneveld, S., Bakker, V., & Schmidt, E. (2020). Breaking the glass ceiling, but facing a glass cliff? The role of organizational decline in women's representation in leadership positions in Dutch civil service organizations. *Public Administration*, 98(2), 441–464. <https://doi.org/10.1111/padm.12632>
- Gupta, V. K., Mortal, S., Chakrabarty, B., Guo, X., & Turban, D. B. (2020). CFO gender and financial statement irregularities. *Academy of Management Journal*, 63(3), 802–831. <https://doi.org/10.5465/amj.2017.0713>
- Gutiérrez-Ponce, H. (2024). Determinants of corporate leverage and sustainability of small and medium-sized enterprises: The case of commercial companies in Ecuador. *Business Strategy and the Environment*, 33(8), 8319–8331. <https://doi.org/10.1002/bse.3924>
- Han, D., Liu, Q., Wei, Z., & Hao, Y. (2022). Are female CFOs trailblazers or sustainers? Evidence from industry growth prospects in China. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 29(4), 1004–1024. <https://doi.org/10.1080/16081625.2020.1847150>
- Hardoy, I., Schøne, P., & Østbakken, K. M. (2017). Children and the gender gap in management. *Labour Economics*, 47, 124–137. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2017.05.009>
- Haslam, S. A., & Ryan, M. K. (2008). The road to the glass cliff: Differences in the perceived suitability of men and women for leadership positions in succeeding and failing organizations. *The Leadership Quarterly*, 19(5), 530–546. <https://doi.org/10.1016/J.LEAQUA.2008.07.011>
- Hernández Sampieri, Roberto., Fernandez-Collado, C. F. ., & Baptista Lucio, Pilar. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Education.

- Herrera, R. A., & Gómez, A. H. (2022). Impact of Working Capital on the Profitability of Companies in the Tourism Sector in Ecuador. *Smart Innovation, Systems and Technologies*, 284, 1–9. https://doi.org/10.1007/978-981-16-9701-2_1
- Ho, S. S. M., Li, A. Y., Tam, K., & Zhang, F. (2015). CEO Gender, Ethical Leadership, and Accounting Conservatism. *Journal of Business Ethics*, 127(2), 351–370. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-2044-0>
- Hoobler, J. M., Masterson, C. R., Nkomo, S. M., & Michel, E. J. (2018a). The Business Case for Women Leaders: Meta-Analysis, Research Critique, and Path Forward. *Journal of Management*, 44(6), 2473–2499. <https://doi.org/10.1177/0149206316628643>
- Hoobler, J. M., Masterson, C. R., Nkomo, S. M., & Michel, E. J. (2018b). The Business Case for Women Leaders: Meta-Analysis, Research Critique, and Path Forward. *Journal of Management*, 44(6), 2473–2499. <https://doi.org/10.1177/0149206316628643>
- Huang, L.-Y., Fung, H.-G., & Wen, M.-M. (2025). Bank board diversity on risk and value: evidence from Taiwan. *Applied Economics*, 57(34), 5180–5196. <https://doi.org/10.1080/00036846.2024.2364121>
- Ibáñez, M. J., Guerrero, M., & Mahto, R. V. (2020). Women-led SMEs: Innovation and collaboration → performance? *Journal of the International Council for Small Business*, 1(3–4), 111–117. <https://doi.org/10.1080/26437015.2020.1850155>
- Jain, R. (2022). Gender diversity, gender norms and firm performance: Evidence from India. *Economic Systems*, 46(4). <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2022.101006>
- Javdani, M. (2015). Glass ceilings or glass doors? The role of firms in male-female wage disparities. *The Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne d'Économique*, 48(2), 529–560. <http://www.jstor.org/stable/43818221>
- Jin, Y., & Han, L. (2025). A Study on the Impact of Leadership Traits of Female Entrepreneurs in Hebei Province upon Organizational Change Based on the Structural Equation Model. *Proceedings of 2024 5th International Conference on Big Data Economy and Information Management, BDEIM 2024*, 902–907. <https://doi.org/10.1145/3724154.3724302>
- Joo, M.-K., Lee, J.-Y., Kong, D. T., & Jolly, P. M. (2023). Gender diversity advantage at middle management: Implications for high performance work system improvement and organizational performance. *Human Resource Management*, 62(5), 765–785. <https://doi.org/10.1002/hrm.22159>
- Jorgensen, B. S., Martin, J. F., & Nursey-Bray, M. (2018). Managerial Career Choices: Evidence from South Australian Local Government. *Australian Journal of Public Administration*, 77(4), 604–623. <https://doi.org/10.1111/1467-8500.12269>
- Klu, F. M. Y., Rambe, P., & Mosweunyane, L. (2025a). Exploring the moderating effect of gender diversity and the mediating effect of governance style on the relationship between board characteristics and financial outcome. *Corporate Board: Role, Duties and Composition*, 21(2), 31–44. <https://doi.org/10.22495/cbv21i2art3>
- Klu, F. M. Y., Rambe, P., & Mosweunyane, L. (2025b). Exploring the moderating effect of gender diversity and the mediating effect of governance style on the relationship between board characteristics and financial outcome. *Corporate Board: Role, Duties and Composition*, 21(2), 31–44. <https://doi.org/10.22495/cbv21i2art3>
- Ko, I., Kotrba, L., & Roebuck, A. (2015). Leaders as Males?: The Role of Industry Gender Composition. *Sex Roles*, 72(7–8), 294–307. <https://doi.org/10.1007/s11199-015-0462-4>

- Kumar, A. (2016). Complementing gender analysis methods. *Journal of Evidence-Informed Social Work*, 13(1), 99–110. <https://doi.org/10.1080/15433714.2014.997097>
- Kvach, E., Gebremariam, M., Tadesse, F., & Haq, C. (2023). Promoting gender equity and leadership among ethiopian women in medicine. In *Mapping the Field of Adult and Continuing Education: an International Compendium: Volume 1: Adult Learners* (Vol. 1, pp. 99–102). <https://doi.org/10.4324/9781003445913-19>
- Lafuente, E., & Vaillant, Y. (2019). Balance rather than critical mass or tokenism: Gender diversity, leadership and performance in financial firms. *International Journal of Manpower*, 40(5), 894–916. <https://doi.org/10.1108/IJM-10-2017-0268>
- Larkin, J., & Staton, P. (2001). *Access, Inclusion, Climate, Empowerment (AICE): A Framework for Gender Equity in Market-Driven Education* (Vol. 26, Issue 3).
- Lavanya, R., & Mamilla, R. (2024). Empowering women's financial well-being: the role of financial literacy and decision making in wealth creation. *International Journal of Process Management and Benchmarking*, 18(1), 16–35. <https://doi.org/10.1504/IJPMB.2024.140640>
- Ley de Compañías, Registro Oficial N.º 312 (2014). <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/doc/leycompantias/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>
- Lin, M. S., Jung, I. N., & Sharma, A. (2024). The impact of culture on small tourism businesses' access to finance: the moderating role of gender inequality. *Journal of Sustainable Tourism*, 32(3), 480–499. <https://doi.org/10.1080/09669582.2022.2130337>
- Liu, Y., Neely, P., & Karim, K. (2022). The impact of CFO gender on corporate overinvestment. *Advances in Accounting*, 57. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2022.100599>
- Lo, H.-C., Chien, C.-Y., Kweh, Q. L., & Chen, Y.-J. (2023). Effects of bad news on stock returns and analysts' recommendations: the influence of executive gender. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 19(2), 1–39. <https://doi.org/10.21315/aamjaf2023.19.2.1>
- López Paredes, H. A., Borja Borja, F. M., & Gamboa Ortiz, J. D. (2023). Training and gender, career advancement advisors for leadership. *Revista Venezolana de Gerencia*, 28(103), 1158–1173. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.103.15>
- Maridueña, A. M. B., Paucar, O. M., Alvarado, E. V., & Calixto, S. M. (2024). Gender equality in Ecuadorian sports organizations; [La equidad de género en las organizaciones deportivas ecuatorianas]. *Retos*, 55, 915 – 921. <https://doi.org/10.47197/retos.v55.106038>
- Martínez-Moscoso, A., & Ortiz, A. A. (2020). Women water guardians and their participation in communitarian management. An analysis of the Ecuadorian normative. *Foro: Revista de Derecho*, 2020(34), 61–84. <https://doi.org/10.32719/26312484.2020.34.4>
- Mohsni, S., Otchere, I., & Shahriar, S. (2021). Board gender diversity, firm performance and risk-taking in developing countries: The moderating effect of culture. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 73. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2021.101360>
- Morden, T. (2016). Equality, diversity and opportunity management costs, strategies and leadership. In *Equality, Diversity and Opportunity Management: Costs, Strategies and Leadership*. <https://doi.org/10.4324/9781315580166>

- Muchhala, B., & Guillem, A. (2022). Gendered austerity and embodied debt in Ecuador: channels through which women absorb and resist the shocks of public budget cuts. *Gender and Development*, 30(1–2), 283–309. <https://doi.org/10.1080/13552074.2022.2071996>
- Navarro Cejas, M., Cejas Martinez, M. F., Aldáz, S. H. M., & Mendoza Velazco, D. J. (2021). The right to gender equality in tourism in the context of pandemic covid-19 in the canton riobamba, ecuador. *Journal of Environmental Management and Tourism*, 12(6), 1495–1503. [https://doi.org/10.14505/jemt.v12.6\(54\).06](https://doi.org/10.14505/jemt.v12.6(54).06)
- Nguyen, C.-H., Greene, M., & Wu, S.-H. (2025). Women who money: the impact of female board members and institutional ownership on firms' financial performance. *International Journal of Organizational Analysis*, 33(6), 1526–1541. <https://doi.org/10.1108/IJOA-04-2024-4451>
- Nguyen, T. H. H., Ntim, C. G., & Malagila, J. K. (2020). Women on corporate boards and corporate financial and non-financial performance: A systematic literature review and future research agenda. *International Review of Financial Analysis*, 71, 101554. <https://doi.org/10.1016/J.IRFA.2020.101554>
- Nuroğlu, E., & Başaran, N. (2019). The low female representation in senior roles in Turkey: A discussion under the framework of the glass ceiling syndrome. In *The Role of Women in Turkish Economy: Current Situation, Problems and Policies* (pp. 197–214). <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85113679325&partnerID=40&md5=717df5cd2a6ef569a5cc75771c6b4bf0>
- Ochsenfeld, F. (2012). Gläserne Decke oder goldener Käfig: Scheitert der Aufstieg von Frauen in erste Managementpositionen an betrieblicher Diskriminierung oder an familiären Pflichten? *Kolner Zeitschrift Fur Soziologie Und Sozialpsychologie*, 64(3), 507–534. <https://doi.org/10.1007/s11577-012-0178-1>
- Oleas-Orozco, J. A., Jara-Garzón, P., Castillo, F., & Aguilar, I. (2023). ICT as a Contribution to Ecuadorian Emerging Tourism in Regional Contexts, Balsapamba, San Miguel, Bolívar Province. *Smart Innovation, Systems and Technologies*, 345, 327–338. https://doi.org/10.1007/978-981-99-0337-5_28
- Pacheco, L. M. (2023). The impact of gender on financial performance: evidence for Portuguese SMEs. *International Journal of Economics and Business Research*, 26(3), 354–374. <https://doi.org/10.1504/IJEER.2023.133087>
- Pahala, I., Suherman, S., Mahfirah, T. F., Mohidin, R., Indriani, R., Zairin, G. M., Utamingtyas, T. H., Kurniawati, H., & Zikra, A. (2025). Corporate governance mechanisms and capital structure in a two-tier board system: the role of board gender diversity. *Corporate Board: Role, Duties and Composition*, 21(2), 18–30. <https://doi.org/10.22495/cbv21i2art2>
- Pérez-Campdesuñer, R., Sánchez-Rodríguez, A., García-Vidal, G., Martínez-Vivar, R., & De Miguel-Guzmán, M. (2025). Artificial Intelligence in Ecuadorian SMEs: Drivers and Obstacles to Adoption. *Information (Switzerland)*, 16(6). <https://doi.org/10.3390/info16060443>
- Pham, T.-M., Rizov, M., & Vo, X. V. (2025). Board Gender Diversity and Firm Performance in an Emerging Economy: The Role of Women Directors' Attributes. *International Journal of Finance and Economics*, 30(4), 4063–4081. <https://doi.org/10.1002/ijfe.3107>
- Plotkina, D., Hoffmann, A. O. I., Roger, P., & D'Hondt, C. (2024). Gender vs. personality: The role of masculinity in explaining cognitive style. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 44. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2024.100995>
- Prasad Panda, L., Charan Rath, K., Jagannadha Rao, N. V., & Srinivasa Rao, A. B. (2024). Enhancing Organizational Ecosystems Through Gender Equity: Addressing Challenges and Embracing Opportunities. In *Effective*

Technology for Gender Equity in Business and Organizations (pp. 195–225). <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-3435-5.ch007>

- Rahman, H. U., Zahid, M., & Al-Faryan, M. A. S. (2025). Does firm better financial performance amplify the role of women directors and their certain characteristics in promoting corporate sustainability practices? *Corporate Governance (Bingley)*. <https://doi.org/10.1108/CG-05-2024-0266>
- Rodriguez, M. L., Pazmiño, M. F., López, O. A., Gómez, J. M., Mendoza, L. A., Arteaga, M. M., Martínez, A. A., & Iza, C. L. (2023). Impact of ICT in the Tourism Sector: Ecuadorian Case. *International Journal of Membrane Science and Technology*, 10(2), 1332–1349. <https://doi.org/10.15379/ijmst.v10i2.1459>
- Rosener, J. B. (1990). Ways women lead. *Harvard Business Review*, 68(6), 119–125. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-0025518327&partnerID=40&md5=40336b8df7071ded29f5aa0a8bf4737a>
- Rotenbornová, L., & Egerová, D. (2024). Analysis of financial performance indicators in relation to gender diversity in top management teams of small and medium-sized enterprises. *Business Management*, 2024(3), 89–104. <https://doi.org/10.58861/tae.bm.2024.3.06>
- Rubio, J., & León, M. (2025). Financial Inclusion as a Pathway to Poverty Alleviation and Equality in Latin America: An Empirical Analysis. *Journal of Risk and Financial Management*, 18(7). <https://doi.org/10.3390/jrfm18070392>
- Ryan, M. K., & Haslam, S. A. (2005). The glass cliff: Evidence that women are over-represented in precarious leadership positions. *British Journal of Management*, 16(2), 81–90. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2005.00433.x>
- Saif Al Mutairi, A. M., & Bakar, S. B. (2023). Influence of Corporate Governance Mechanisms on Financial Risk and Financial Performance: Evidence from Refinitiv ESG Database. *WSEAS Transactions on Computer Research*, 11, 339–351. <https://doi.org/10.37394/232018.2023.11.31>
- Sánchez-Riofrío, A.-M., Faytong-Haro, M., Roa, O., & Valderrama-Álvarez, J. (2024). Enhancing Women's Entrepreneurship in Rural Ecuador: A Study Protocol Aligned with the Sustainable Development Goals. *Economies*, 12(9). <https://doi.org/10.3390/economies12090225>
- Sánchez-Rivero, M., Gutiérrez-Fernández, M., Fernández-Torres, Y., & Gallego-Sosa, C. (2024). A gender-oriented analysis of digital skills and ICT use intensity in tourism companies in Extremadura (Spain). *Gender in Management*, 39(2), 239–254. <https://doi.org/10.1108/GM-04-2022-0147>
- San-Martín, L., García-Holgado, A., & Dominguez, A. (2024). Initiatives to Reduce the Gender Gap in Senior Management: Actions Developed by Organizations in Chile. *CEUR Workshop Proceedings*, 3872, 27–37. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85214215185&partnerID=40&md5=94f6bfa30fb86627886c3069c012259c>
- Santafe-Troncoso, V., & Tanguila-Andy, A. (2024). Indigenous women's approaches to tourism planning: lessons from Ecuador. *Journal of Sustainable Tourism*, 32(3), 579–597. <https://doi.org/10.1080/09669582.2023.2247580>
- Santos-Jaén, J. M., Iglesias-Sanchez, P. P., Nataliia, M., & de las Heras Jambrino, C. (2025). Financing Businesses for Sustainable Growth: Economic, Social, and Environmental Drivers With A Gender Approach. *Sustainable Development*, 33(5), 7895–7909. <https://doi.org/10.1002/sd.3560>

- Siagian, V. (2024). Gender Balance to The Rescue: Examining the Relationship Between Gender Diversity and Financial Distress in Corporate Settings. *Revista Finanzas y Política Económica*, 16(2), 355–374. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v16.n2.2024.2>
- Solmaz, C., & Ehtiyar, R. (2025). Why are women underrepresented in senior management? A study in the Turkish hospitality industry. *European Journal of Tourism Research*, 39. <https://doi.org/10.54055/ejtr.v39i.3100>
- Song, J. M. (2022). Female senior managers and the gender equality environment: Evidence from south Korean firms. *Pacific Basin Finance Journal*, 75. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2022.101838>
- Subía, K. B. M., & Lascano, A. M. P. (2021). Equality and non-discrimination of women in the ecuadorian workplace; [Igualdad y no discriminación de la mujer en el ámbito laboral ecuatoriano]. *Universidad y Sociedad*, 13(3), 222 – 232. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85107908954&partnerID=40&md5=d849b5928532225db6d5dd204558f8d5>
- Tabassum, R. (2017). Gender inequality in mental health: A review from the south asian context. *Bangladesh Journal of Medical Science*, 16(2), 203–206. <https://doi.org/10.3329/bjms.v16i2.31938>
- Tahir, S. H., Ullah, M. R., Ahmad, G., Syed, N., & Qadir, A. (2021). Women in top management: Performance of firms and open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(1). <https://doi.org/10.3390/JOITMC7010087>
- Terjesen, S., Sealy, R., & Singh, V. (2009). Women Directors on Corporate Boards: A Review and Research Agenda. *Corporate Governance: An International Review*, 17(3), 320–337. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00742.x>
- Torchia, M., Calabrò, A., & Huse, M. (2011). Women Directors on Corporate Boards: From Tokenism to Critical Mass. *Journal of Business Ethics*, 102(2), 299–317. <http://www.jstor.org/stable/41475957>
- Tran, C.-D., Minh, L. P. T., & Wang, J.-Y. (2021). The influence of female leadership towards performance: Evidence from western european financial firms. *International Journal of Business and Society*, 22(2), 513–531. <https://doi.org/10.33736/ijbs.3731.2021>
- Tran. (2020). Identifying female leadership and performance in small and medium-sized enterprises in a transition economy: The case study of Vietnam. *Asian Economic and Financial Review*, 10(2), 132–145. <https://doi.org/10.18488/journal.aefr.2020.102.132.145>
- Ugalde, S. V. (2017). The role of the women’s movement in institutionalizing a gender focus in public policy: The Ecuadorian experience. In *Mainstreaming Gender, Democratizing the State: Institutional Mechanisms for the Advancement of Women* (pp. 114–130). <https://doi.org/10.4324/9780203786680-5>
- United Nations. (2015). *Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development*.
- Valle, L. M. (2019). Clientelism in agribusinesses in Ecuador: Bussinessmen and rural workers. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 107, 75–94. <https://doi.org/10.32992/erlacs.10415>
- Velasco-Balmaseda, E., de Celis, I. L. R., & Izaguirre, N. E. (2024). Corporate social responsibility as a framework for gender equality: Mapping of gender equality standards for sustainable development. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 31(3), 1905–1920. <https://doi.org/10.1002/csr.2673>
- Vélez Santana, A. G., Loor Lino, L. E., Sánchez Cedeño, Á. N., Vélez Ozaeta, Y. B., & Romero García, M. N. (2025). Documentary Analysis of Public Policies with a Gender Perspective in Rural Territories of Ecuador: Articulations between Health, Rights and Social Development. *Salud, Ciencia y Tecnología*, 5. <https://doi.org/10.56294/saludcyt20252095>

- Walczak, D., & Pienkowska-Kamieniecka, S. (2018). Gender differences in financial behaviours. *Engineering Economics*, 29(1), 123–132. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.29.1.16400>
- White, H. (1980). A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity. *Econometrica*, 48(4), 817–838. <https://doi.org/10.2307/1912934>
- Willows, G., & Van Der Linde, M. (2016). Women representation on boards: A South African perspective. *Meditari Accountancy Research*, 24(2), 211–225. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-01-2016-0001>
- Wolfers, J. (2006). Diagnosing discrimination: Stock returns and CEO gender. *Journal of the European Economic Association*, 4(2–3), 531–541. <https://doi.org/10.1162/jeea.2006.4.2-3.531>
- Wooldridge, J. M. . (2019). *Introductory econometrics : a modern approach* (7th ed.). Cengage.
- World Economic Forum. (2023). *Global Gender Gap Report 2023*.
https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2023.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Zajickova, D., & Zajicek, M. (2021). Gender Pay Gap in the Czech Republic - Its Evolution and Main Drivers. *Prague Economic Papers*, 30(6), 675–723. <https://pep.vse.cz/artkey/pep-202106-0003.php>
- Zhang, H.-L., & Liu, M.-J. (2020). Analysis of the influencing factors of female leadership style on enterprise developmen. *Proceedings - 2020 International Conference on Wireless Communications and Smart Grid, ICWCSG 2020*, 379–381. <https://doi.org/10.1109/ICWCSG50807.2020.00087>
- Zhang, L. (2020). An institutional approach to gender diversity and firm performance. *Organization Science*, 31(2), 439–457. <https://doi.org/10.1287/orsc.2019.1297>
- Zhang, Y., Guo, Y., & Nurdazym, A. (2023). How do female CEOs affect corporate environmental policies? *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 30(1), 459–472.
<https://doi.org/10.1002/csr.2366>

CAPÍTULO 3 FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS TURÍSTICAS EN EL ECUADOR: PERSPECTIVAS DESDE UNA ECONOMÍA EMERGENTE

Dolores María Rojas-Toledo, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad
Técnica Particular de Loja*

Ángel Alexander Higuerey Gómez, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad
Técnica Particular de Loja*

Montserrat Manzaneque-Lizano, *Facultad de Ciencias Sociales de Cuenca - Área de
Contabilidad, Universidad de Castilla - La Mancha*

3.1. Introducción

El sector turístico es un motor fundamental para el crecimiento económico y la generación de empleo en el Ecuador, una economía clasificada como emergente. Sin embargo, la pandemia de COVID-19 evidenció la vulnerabilidad de este sector ante choques externos, especialmente de sus pequeñas y medianas empresas (PYMES) (Sharma et al., 2023). La vasta mayoría de las empresas que componen este sector son PYMES, las cuales, a pesar de su contribución al Producto Interno Bruto (PIB), enfrentan, entre otras, barreras significativas para acceder a fuentes de financiamiento adecuadas para su crecimiento y sostenibilidad (Motta & Sharma, 2020). Sin embargo, la capacidad de estas para acceder a fuentes de financiamiento es crucial, pues no solo contribuye a su supervivencia en tiempos de crisis, sino también garantiza su resiliencia y capacidad de adaptación postcrisis (Ashraf et al., 2025; Sikveland et al., 2022). En otras palabras, el acceso a financiamiento adecuado es un factor determinante para la sostenibilidad y competitividad de las PYMES del sector turístico en el largo plazo (Sommer, 2024).

Por tanto, la decisión sobre la estructura financiera; es decir, la mezcla de deuda y fondos propios utilizada para financiar los activos es una de las decisiones más críticas para cualquier empresa (Myers, 1984) y, en especial para las PYMES turísticas pues, como ya se ha manifestado, ha demostrado ser un factor clave en la capacidad de las empresas para sobrevivir y recuperarse, especialmente después de la pandemia COVID-19 (Sharma et al., 2023). No obstante, las decisiones sobre la estructura financiera no son fáciles de adoptar, en especial en las economías emergentes caracterizadas por asimetrías de información más pronunciadas y,

mercados de capitales menos desarrollados, aspectos que conducen a una mayor dependencia del financiamiento bancario o informal (Sommer, 2024; Voutsinas & Werner, 2025). Resultando importante profundizar en las formas de financiamiento en estos contextos, pues la literatura confirma que las PYMES en economías emergentes enfrentan mayores restricciones de financiamiento, haciéndolas más vulnerables a choques macroeconómicos (Cardoza et al., 2016; Fernández-Bedoya et al., 2025).

En el ámbito académico, son varias las teorías que explican las decisiones sobre la estructura de financiamiento de la empresa. La Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory), propuesta por Myers & Majluf (1984), sugieren que las empresas prefieren el financiamiento interno (fondos propios) antes que la deuda, y esta antes que la emisión de nuevas acciones, debido a los costos asociados con la asimetría de información. Por otro lado, la Teoría de Compensación (Trade-Off Theory) postula que las empresas buscan un nivel óptimo de apalancamiento que equilibre los beneficios fiscales de la deuda con los costos de la dificultad financiera que podrían derivarse de un mayor endeudamiento (Myers, 1977). Con base en estas teorías, estudios previos han demostrado que las PYMES, en general, eligen estructuras de financiamiento diversas en función de factores como su capacidad para acceder a fuentes de financiación alternativas, el riesgo que quieren asumir derivado del endeudamiento o su carácter familiar y la capacidad de disponer de capitales propios, entre otros (Panda & Nanda, 2020). Estas decisiones pueden condicionar, entre otras cosas, la capacidad de crecimiento y la sostenibilidad de la PYMES.

Como se ha manifestado, las PYMES del sector turístico son además particulares en este sentido y están sometidas a una mayor vulnerabilidad financiera. Asimismo, en el Ecuador, el sector turístico se caracteriza por una profunda heterogeneidad que condiciona estas estructuras de financiamiento. En concreto, los subsectores varían drásticamente en términos de intensidad de capital, ciclo de vida del negocio y riesgo operativo. Por ejemplo, un hotel de lujo requiere una inversión inicial y un apalancamiento a largo plazo a diferencia de un pequeño restaurante o agencia de viajes; lo cual implica que las estrategias de financiamiento y los determinantes de la estructura de capital no pueden ser analizados de forma monolítica.

Los estudios en el sector turístico demuestran que las PYMES ajustan su mezcla de financiamiento conforme a rentabilidad, tangibilidad, tamaño y liquidez, en línea con las teorías Trade-off y Pecking Order (Pacheco & Tavares, 2015). La asimetría de información y los mecanismos de originación de crédito condicionan su acceso a financiamiento (Motta & Sharma, 2020), y en mercados emergentes persisten restricciones de crédito comparables o superiores a otros servicios (Dong & Men, 2014; Pacheco, 2022). Bajo shocks y alta

incertidumbre, se observa preferencia por financiación interna y ajustes de deuda que inciden en la inversión (Ashraf et al., 2025). En general, las restricciones de financiamiento siguen siendo un freno significativo para el crecimiento e inversión en las PYMES.

En este contexto, el objetivo principal de este trabajo es determinar cómo las características específicas de las PYMES ecuatorianas del sector turístico (tamaño, capital de trabajo, escudo fiscal no relacionado con la deuda, crecimiento, rentabilidad, edad y tangibilidad) y del subsector influyen en la elección de cuatro fuentes de financiamiento: deuda financiera (FIND), crédito comercial (TC), otras deudas (OD) y fondos propios o patrimonio neto (EQ). En nuestro conocimiento este es el primer trabajo que aborda este objetivo. Se pretende así contribuir a cubrir esta brecha analítica al examinar los determinantes de las cuatro fuentes de financiamiento clave en estas empresas ecuatorianas, desagregando el análisis por subsector. La contribución de este trabajo es triple: Primero, ofrece una de las primeras aplicaciones empíricas de modelos de estructura de capital en el sector turístico ecuatoriano, utilizando un panel de datos reciente (2012-2024). Segundo, descompone la estructura de capital en cuatro fuentes distintas, proporcionando una visión más matizada que la simple dicotomía deuda/patrimonio. Tercero, el análisis por subsector revela la heterogeneidad interna del sector turístico, proporcionando evidencia crucial para la formulación de políticas públicas y estrategias empresariales diferenciadas.

La estructura de capital de las PYMES en economías emergentes presenta desafíos únicos, exacerbados por asimetrías de información y mercados financieros subdesarrollados. Este estudio analiza los determinantes de las cuatro principales fuentes de financiamiento: deuda financiera, crédito comercial, otras deudas y fondos propios en las PYMES del sector turístico ecuatoriano, con un enfoque particular en la heterogeneidad por subsector. A los datos de la muestra se les aplican modelos de regresión con errores estándar corregidos por paneles (PCSE) con corrección AR (1) y se examinan los factores que influyen en la elección de la estructura financiera.

3.2. Revisión de literatura

3.2.1. Teorías fundamentales de la estructura de financiamiento en pequeñas y medianas empresas

La literatura financiera ha establecido dos marcos teóricos dominantes para explicar las decisiones de financiamiento: la Teoría de la jerarquía financiera (Pecking Order Theory- POT) y la Teoría de Compensación (Trade-Off Theory-TOT).

A) Teoría de la jerarquía financiera (Pecking Order Theory - POT)

La POT, propuesta por Myers & Majluf (1984), se erige como el marco conceptual predominante para explicar las decisiones de financiamiento en empresas que operan bajo condiciones de asimetría de información (Myers, 1984; Adair & Adaskou, 2015). Esta asimetría, donde la gerencia posee información privada superior sobre el valor de la empresa, conduce a una jerarquía estricta en la elección de fuentes de capital para evitar la subvaloración de los títulos por parte de los inversores externos. La jerarquía de preferencias se establece en tres niveles: (1) Financiamiento interno (ganancias retenidas), la opción preferida por su nulo costo de emisión y señalización; (2) Deuda, como segunda opción, percibida como menos sensible a la asimetría de información que el capital; y (3) Capital externo (emisión de acciones), el último recurso debido a la señal negativa que envía.

En el contexto de las PYMES en economías emergentes, la POT adquiere una relevancia amplificada (Adair & Adaskou, 2015; Voutsinas & Werner, 2025). Estas empresas, por su propia naturaleza (tamaño reducido, menor transparencia contable y vínculos familiares en la propiedad), suelen ser más opacas, lo que intensifica la asimetría de información con los prestamistas y eleva el costo del financiamiento externo. La evidencia en empresas turísticas asiáticas (Novak & Sensini, 2024; Tuğsal Doruk & Martial Gohore, 2024), además en países como Ghana (Agyei et al., 2020), Argentina (Rodríguez, 2024), Francia (Adair & Adaskou, 2018) y Ecuador (Gutiérrez-Ponce, 2024) confirma que las PYMES de economías emergentes, dependen fuertemente de los fondos propios y el crédito comercial antes de considerar la deuda bancaria, lo que valida el principio jerárquico de la teoría.

Además, se destaca la importancia de las decisiones financieras pre-crisis, como el apalancamiento y la liquidez, en la capacidad de las PYMES para resistir choques externos, como la pandemia de COVID-19 (Sharma et al., 2023). Las empresas con mayor liquidez y menor apalancamiento previo a una crisis suelen mostrar un mejor desempeño financiero durante esta. Este punto es crucial para entender la resiliencia del sector turístico ecuatoriano.

B) Teoría de la compensación o equilibrio (Trade-Off Theory - TOT)

La teoría de la compensación (TOT), propuesta por Myers (1977), postula que las empresas buscan un nivel óptimo de apalancamiento que equilibre los beneficios fiscales de la deuda (el escudo fiscal que reduce la carga tributaria) con los costos de dificultad financiera (los costos asociados con la probabilidad de quiebra o insolvencia). Equilibrio que varía según las características de la empresa y el entorno institucional. En el contexto de las PYMES, la TOT sugiere que las empresas con mayor capacidad de colateralización (activos tangibles) y menor

riesgo operativo deberían tener un mayor apalancamiento, pues mitigan los costos de dificultad financiera (Myers, 1977). Sin embargo, en economías emergentes es mixta.

Voutsinas & Werner (2025), en un estudio sobre PYMES japonesas, encontraron que la TOT funciona mejor en períodos de crisis crediticia y para empresas con bajo apalancamiento, mientras que la POT funciona mejor en períodos de alto crecimiento y para empresas privadas con alto apalancamiento.

En el sector turístico, la TOT predice que los hoteles, con su alta tangibilidad de activos (propiedades inmobiliarias), deberían tener un mayor apalancamiento que los restaurantes o agencias de viaje, que dependen más de activos intangibles (marca, reputación, capital humano). Sin embargo, la evidencia de Pacheco & Tavares (2015) para PYMES hoteleras portuguesas sugiere que la tangibilidad no siempre garantiza el acceso al crédito, especialmente en economías con sistemas financieros concentrados y conservadores.

3.2.2. Fuentes de financiamiento en pequeñas y medianas empresas turísticas

El análisis tradicional de la estructura de capital se centra en la dicotomía deuda/patrimonio. Sin embargo, para las PYMES turísticas, es crucial desagregar las fuentes de financiamiento en cuatro categorías: deuda financiera (FIND), crédito comercial (TC), otras deudas (OD) y fondos propios (EQ). Cada una con sus propias características, costos y determinantes:

En el caso de la deuda financiera (FIND), esta incluye préstamos bancarios y de instituciones financieras, tanto de corto como de largo plazo; y es la más estudiada en la literatura sobre estructura de capital, ya que representa el acceso al crédito formal.

En economías emergentes, el acceso a FIND está fuertemente condicionado por las asimetrías de información y el racionamiento de crédito (Voutsinas & Werner, 2025). Las PYMES, especialmente las más pequeñas y jóvenes, enfrentan mayores dificultades para acceder al crédito bancario debido a la falta de historial crediticio, la menor transparencia contable y la ausencia de colateral suficiente (Pacheco & Tavares, 2015) En Ecuador, la concentración del sistema financiero en grandes bancos y grupos económicos (Salas-Tenesaca, 2025) exacerba este problema, limitando el acceso al crédito para las PYMES turísticas.

La evidencia internacional sugiere que el tamaño de la empresa es el determinante más robusto del acceso a FIND (Adair & Adaskou, 2015; Myers, 1984). Las empresas más grandes tienen mayor credibilidad, menor asimetría de información y mejor acceso al crédito bancario. Por otro lado, la rentabilidad y la edad se asocian negativamente con FIND, lo que es consistente con la POT. Las empresas más rentables y antiguas prefieren utilizar sus fondos internos antes de recurrir a la deuda externa (Voutsinas & Werner, 2025).

En el sector turístico, la tangibilidad de activos debería facilitar el acceso a FINEC, especialmente en el subsector hotelero, donde los activos inmobiliarios pueden servir como colateral (Pacheco & Tavares, 2015). Sin embargo, la evidencia de Ashraf et al. (2025) sugiere que, durante crisis (COVID-19), los bancos fueron cautelosos incluso con empresas que tenían colateral, evidenciando que la tangibilidad no siempre garantiza el acceso al crédito.

En lo que respecta al crédito comercial (TC), este representa la deuda con proveedores, tanto de corto como de largo plazo. Esta fuente de financiamiento es particularmente importante para las PYMES, ya que actúa como un sustituto del crédito bancario cuando el acceso al financiamiento formal es limitado (Baker et al., 2020; Osiichuk & Mielcarz, 2021; Osiichuk & Wnuczak, 2022).

La literatura sugiere que el TC tiene varias ventajas para las PYMES: (1) es más accesible que el crédito bancario, ya que los proveedores tienen mejor información sobre la solvencia de sus clientes; (2) es más flexible, ya que los términos de pago pueden ser negociados directamente con los proveedores; y (3) puede ser utilizado para financiar el capital de trabajo, especialmente en sectores con alta rotación de inventario (Baker et al., 2020, 2022).

Sin embargo, el TC también tiene costos implícitos; al decir de Zou & Zhou (2025) quienes encontraron una relación en forma de U invertida entre el TC y la rentabilidad sostenible en PYMES chinas, lo que sugiere que un uso excesivo del TC puede ser perjudicial para el desempeño financiero; mientras que Osiichuk & Wnuczak (2022) confirmaron que el TC actúa como sustituto del crédito bancario en PYMES europeas con acceso limitado al financiamiento formal.

En el sector turístico, el TC es especialmente relevante para subsectores con alta rotación de inventario, como los restaurantes y servicios de comida por encargo, donde las compras de insumos son frecuentes y los proveedores pueden ofrecer condiciones flexibles (Sikveland et al., 2022). La estacionalidad de la demanda turística también influye en el uso del TC, ya que las empresas pueden necesitar financiar el capital de trabajo durante la temporada baja.

Por su parte, la categoría de otras deudas (OD) incluye otros pasivos corrientes y no corrientes que no se clasifican como deuda financiera o crédito comercial. Esta categoría puede incluir: financiamiento informal (préstamos de familia, amigos, prestamistas privados), deudas con partes relacionadas (accionistas, empresas vinculadas) o pasivos operativos (salarios por pagar, impuestos diferidos, provisiones).

El financiamiento informal es particularmente relevante en economías emergentes, donde el acceso al crédito formal es limitado (Salas-Tenesaca, 2025). Sharma et al. (2023) encontraron que la dependencia de financiamiento informal se asoció con un menor desempeño financiero

durante la crisis de COVID-19 en PYMES del subsector restaurantes, sugiriendo que este financiamiento es riesgoso y puede aumentar la vulnerabilidad de las empresas durante choques externos.

En Ecuador, la alta proporción de OD en algunos subsectores turísticos puede reflejar la exclusión del sistema financiero formal y la dependencia de fuentes de financiamiento alternativas que, aunque flexibles, pueden tener costos implícitos elevados (obligaciones sociales, pérdida de reputación) y aumentar la vulnerabilidad financiera.

Finalmente, los Fondos Propios (EQ), que incluyen el capital aportado por los accionistas, las reservas acumuladas y los resultados (ganancias o pérdidas) retenidos. Esta fuente de financiamiento es la preferida según la POT, ya que no tiene costos de emisión ni señalización negativa (Myers, 1984).

En el contexto de las PYMES turísticas, la alta proporción de EQ observada (Adair & Adaskou, 2015; Pacheco & Tavares, 2015; Voutsinas & Werner, 2025) refleja tanto la preferencia por la autonomía financiera como la dependencia de la generación interna de fondos. Las empresas más rentables y antiguas tienen una mayor capacidad de generar y retener ganancias, lo que incrementa su base patrimonial (Myers, 1984).

Sin embargo, la dependencia excesiva del EQ también tiene limitaciones. Durante crisis como la de COVID-19, las empresas con baja liquidez y alta dependencia del EQ pueden enfrentar dificultades para acceder a financiamiento de emergencia, lo que aumenta su vulnerabilidad (Ashraf et al., 2025). Además, la preferencia por el EQ puede limitar las oportunidades de crecimiento y diversificación, ya que el crecimiento se autofinancia y depende de la capacidad de generación interna de fondos.

3.2.3. El entorno macroeconómico y financiero ecuatoriano

El contexto de economía emergente y dolarizada en Ecuador, imponen restricciones únicas a las decisiones de financiamiento. La dolarización elimina el riesgo cambiario, pero también restringe la política monetaria, haciendo que el acceso a la liquidez dependa fuertemente del sistema financiero local y de la entrada de capitales externos.

Por otra parte, la concentración económica en Ecuador, donde grandes grupos tienen acceso preferencial al crédito (Tulcanaza-Prieto & Morocho-Cayamcela, 2021), exagera el racionamiento de crédito para las PYMES turísticas. Este entorno de mercado imperfecto y concentración de poder financiero refuerza la necesidad de que las PYMES prioricen el POT y busquen alternativas como el crédito comercial, ya que el mercado de capitales (bonos y acciones) es prácticamente inaccesible para ellas (Sommer, 2024).

3.2.4. Determinantes específicos de la estructura de capital en PYMES turísticas

La investigación sobre estructura de capital ha identificado varios factores clave que influyen en las decisiones de financiamiento de las empresas. Si bien estos determinantes han sido ampliamente estudiados en grandes corporaciones y PYMES de sectores manufactureros y de servicios generales, su aplicación al sector turístico presenta particularidades que requieren un análisis específico. Esta sección revisa los principales determinantes de la estructura de capital, contrastando la evidencia de PYMES turísticas con la de otros sectores, y destacando las similitudes y diferencias observadas en la literatura internacional.

A) Tamaño de la empresa (SIZE)

El tamaño de la empresa es uno de los determinantes más consistentes de la estructura de capital en la literatura financiera. La teoría predice una relación positiva entre tamaño y apalancamiento, ya que las empresas más grandes son percibidas como menos riesgosas, tienen mayor capacidad de garantía, pueden acceder a mercados de crédito más sofisticados y enfrentan menores costos de emisión de deuda (Adair & Adaskou, 2015; Myers, 1984). La literatura en PYMES de diversos sectores confirma esta relación positiva, especialmente en economías emergentes donde las asimetrías de información son más pronunciadas (Feijó-Cuenca et al., 2023). En PYMES hoteleras portuguesas, Pacheco & Tavares, 2015 encontraron una relación positiva y significativa entre el tamaño y el apalancamiento.

B) Rentabilidad (ROA y ROE)

La rentabilidad es un determinante central en la POT, que predice una relación negativa entre rentabilidad y apalancamiento. Se consideran dos medidas principales: Rentabilidad sobre Activos (ROA), y Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE). El ROA mide la eficiencia operativa de la empresa en generar beneficios a partir de sus activos totales; si este es elevado indica mayor capacidad de generación interna de fondos, lo que reduce la necesidad de financiamiento externo según la POT. Mientras que el ROE mide el retorno financiero para los accionistas. Un ROE elevado puede tener efectos duales: (1) reduce la necesidad de deuda financiera al aumentar la capacidad de autofinanciamiento (POT), pero (2) puede facilitar el acceso a fuentes de financiamiento alternativas (crédito comercial, otras deudas) al señalar la credibilidad financiera de la empresa. En el sector turístico, la rentabilidad actúa como un colchón financiero durante choques externos, reduciendo la necesidad de apalancamiento bancario (Ashraf et al., 2025; Pacheco & Tavares, 2015).

C) Capital de trabajo (WK)

El Capital de Trabajo (activos corrientes menos pasivos corrientes) es un indicador clave de la liquidez operativa de la empresa. La POT predice una relación negativa entre el WK y el apalancamiento, ya que las empresas con mayor liquidez tienen menor necesidad de financiamiento externo a corto plazo. En el sector turístico, donde la estacionalidad de la demanda es pronunciada, el WK es especialmente relevante para gestionar los ciclos de liquidez (Sikveland et al., 2022). Las empresas con mayor WK pueden evitar el uso de crédito comercial y otras deudas de corto plazo durante la temporada baja.

D) Edad de la empresa (AGE)

La edad de la empresa tiene un efecto ambiguo sobre la estructura de capital. La TOT sugiere que las empresas más antiguas son más estables y transparentes, facilitando el acceso a la deuda (relación positiva). Por otro lado, la POT sugiere que las empresas más antiguas tienen más fondos internos acumulados, reduciendo su necesidad de deuda (relación negativa). La evidencia empírica en PYMES es mixta: Adair & Adaskou (2015) en Francia encontraron una relación negativa, mientras que Voutsinas & Werner (2025) encontraron que la relación varía según el contexto macroeconómico.

E) Tangibilidad de activos (TAN)

La tangibilidad de activos (TAN) es un determinante clave según la TOT, que predice una relación positiva entre la proporción de activos tangibles y el apalancamiento (Myers, 1977). Las empresas con más activos tangibles tienen mayor capacidad de colateralización, facilitando el acceso a la deuda. En el sector turístico, la TAN varía significativamente entre subsectores: los hoteles poseen activos altamente tangibles (bienes inmuebles), mientras que los restaurantes y servicios de comida dependen más de activos intangibles. Pacheco & Tavares (2015) encontraron una relación positiva y significativa entre TAN y apalancamiento en PYMES hoteleras.

F) Oportunidades de crecimiento (GO)

Las oportunidades de crecimiento (GO) representan el potencial de la empresa para generar valor futuro. La POT predice una relación negativa entre GO y apalancamiento; un alto GO indica que la empresa se enfrenta a mayores costos de agencia de la deuda, prefiriéndose financiarse con fondos propios (Myers, 1977). En PYMES esta relación varía según el contexto macroeconómico y el acceso al crédito (Adair & Adaskou, 2018; Voutsinas & Werner, 2025).

G) Escudos fiscales no por deuda (NDTS)

Los escudos fiscales no por deuda (depreciación y amortización) son sustitutos del escudo fiscal de la deuda según la TOT. Las empresas con mayores NDTS deberían tener menor apalancamiento, ya que pueden reducir su carga fiscal sin recurrir a la deuda. Sin embargo, la evidencia empírica en PYMES es débil, ya que muchas PYMES no optimizan su estructura de capital desde una perspectiva fiscal (Adair & Adaskou, 2015). En el sector hotelero, donde la depreciación de activo fijos es significativa (Sikveland et al., 2022), los NDTS podrían ser relevantes (Pacheco & Tavares, 2015).

3.2.5. Heterogeneidad sectorial y factores específicos del turismo

El sector turístico presenta características únicas que afectan la estructura de capital: (1) Estacionalidad de la demanda, que afecta la liquidez y la capacidad de repago de la deuda (Sikveland et al., 2022); (2) Agrupamiento geográfico (clustering), que intensifica la competencia y reduce la liquidez; (3) Determinantes de desempeño sectorial como la tasa de ocupación (OR) y el ingreso por habitación disponible (RevPAR), que reflejan la capacidad de repago de la deuda (Mundi et al., 2022) y (4) Impacto de crisis externas como la pandemia de COVID-19, que afectó desproporcionadamente al sector turístico (Ashraf et al., 2025; Sharma et al., 2023).

Ahora bien, en al hacer la comparación entre PYMES turísticas y PYMES de otros sectores se revelan similitudes en los determinantes básicos (tamaño, rentabilidad, tangibilidad), pero también diferencias significativas relacionadas con la estacionalidad, el clustering, la vulnerabilidad a crisis externas y la heterogeneidad por subsector. Estas diferencias justifican un análisis específico del sector turístico y, más aún, un análisis diferenciado por subsector (hoteles vs. restaurantes vs. servicios de comida); con el fin de dar respuesta a la siguiente interrogante ¿cómo influyen las características específicas de la PYMES ecuatorianas del sector turístico y del subsector en la elección de cuatro fuentes de financiamiento?

3.2.6. Hipótesis de investigación

Con base en la revisión de literatura y las teorías de estructura de capital TOT y POT, se formulan las hipótesis de investigación para explicar la combinación de fuentes de financiamiento en el sector turístico ecuatoriano; estas se muestran y explican en la Tabla 1.

Tabla 1. Especificación de hipótesis: dirección de efectos sobre los tipos de financiamiento

| Hipótesis | Nombre | Relación | Declaración |
|------------------|---|----------------------|--|
| H1 | Tamaño y Acceso a la Deuda Financiera | SIZE - TOT. | El tamaño (SIZE) se asocia positivamente con la proporción de deuda financiera (FIND). |
| H2a. | | ROA- FIND | La rentabilidad operativa (ROA) se asocia negativamente con FIND. |
| H2b. | Rentabilidad y | ROA- EQ | La rentabilidad operativa (ROA) se asocia positivamente con EQ. |
| H2c. | Preferencia por Fuentes de financiamiento | ROE - FIND, TC, OD | La rentabilidad sobre patrimonio (ROE) se asocia negativamente con FIND y positivamente con TC y OD. |
| H2d | | WK- FIND, TC, OD, EQ | El capital de trabajo (WK) se asocia negativamente con FIND, TC y OD, y positivamente con EQ. |
| H3a | Edad y Acumulación de Fondos Propios | AGE - FIND | La Edad (AGE) se asocia negativamente con FIND. |
| H3b. | | AGE - EQ | La Edad (AGE) se asocia positivamente con EQ. |
| H4 | Tangibilidad y Acceso a la Deuda Financiera (TOT) | TAN - FIND. | La tangibilidad de activos (TAN) se asocia positivamente con FIND. |
| H5a | Oportunidades de Crecimiento y | GO - FIND | Las oportunidades de crecimiento (GO) se asocian negativamente con FIND. |
| H5b | Preferencia por Fondos Propios (POT) | NDTS - FIND | Los escudos fiscales no por deuda (NDTS) se asocian negativamente con FIND. |
| H6a | Heterogeneidad por Subsector | TAN - FIND | Los hoteles con mayor TAN presentan mayor FIND que los restaurantes y comida por encargo. |
| H6b. | | TAN -TC | Los subsectores con mayor rotación de inventarios (comida por encargo, restaurantes) presentan mayor TC que hoteles. |
| H6c. | | TAN - OD | Los subsectores con menor acceso al crédito formal (comida por encargo, restaurantes) presentan mayor OD que hoteles. |
| H7 | Crédito Comercial como Sustituto del Crédito Bancario | TC - FIND | Bajo racionamiento, el crédito comercial (TC) sustituye a la deuda financiera (FIND); se anticipa una relación negativa entre ambas. |

3.3. Metodología

3.3.1. Datos y muestra

El estudio utiliza un panel de datos no balanceado de PYMES del sector turístico ecuatoriano para el periodo 2012-2024. Los datos financieros fueron obtenidos de las bases de datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) del Ecuador. La muestra se compone de empresas clasificadas en los subsectores turísticos principales, incluyendo: hoteles, restaurantes, comida por encargo y otras comidas.

Utilizamos un panel desbalanceado (Dsouza et al., 2023) de 89 empresas del sector turismo con 1,146 observaciones empresa-año para 2012–2024. La muestra final se obtuvo después de aplicar los siguientes criterios de selección: a) empresas clasificadas en los códigos CIIU correspondientes al sector turístico (alojamiento, servicios de comida y bebida); b) disponibilidad de datos financieros para al menos de 3 años consecutivos; c) que la ecuación contable por empresa mantuviera una diferencia inferior al 2%; y d) se conservan las reservas negativas por su contenido económico, ya que reflejan pérdidas acumuladas que son relevantes para el análisis de la estructura de capital.

3.3.2. Variables del estudio

Se han tomado como variables dependientes las cuatro fuentes de financiamiento como proporciones del Activo Total; mientras que las variables independientes se seleccionaron con base en la literatura sobre estructura de capital en PYMES (Adair & Adaskou, 2015; S. Myers, 1984; Pacheco & Tavares, 2015; Voutsinas & Werner, 2025). En la Tabla 2 se muestra las especificidades de cada una de ellas.

Tabla 2. Especificación y operacionalización de variables

| Tipo de variable | Denominación | Descripción |
|------------------|------------------------|--|
| Dependiente | FIN (Deuda Financiera) | $(\text{Deuda Financiera CP} + \text{Deuda Financiera LP}) / \text{Activo Total}$ |
| | TC (Crédito Comercial) | $(\text{Crédito Comercial CP} + \text{Crédito Comercial LP}) / \text{Activo Total}$ |
| | OD (Otras Deudas) | $(\text{Otros Pasivos Corrientes CP} + \text{Otros Pasivos Corrientes LP}) / \text{Activo Total}$ |
| | EQ (Fondos Propios) | $(\text{Fondos Propios} + \text{Reservas} + \text{Resultados}) / \text{Activo Total}$ |
| Independiente | SIZE (Tamaño) | Logaritmo natural del Activo Total. Se descompone en componentes <i>between</i> (promedio por empresa) y <i>within</i> (desviación respecto de ese promedio) para controlar por efectos estructurales. |

| Tipo de variable | Denominación | Descripción |
|--------------------------------------|------------------------------|--|
| ROA | (Rentabilidad sobre activos) | Utilidad Neta / Activo Total. |
| AGE (Edad) | | Número de años desde la constitución de la empresa hasta el año de observación |
| TAN (Tangibilidad) | | Activos Fijos Tangibles / Activo Total. |
| GO (Oportunidades de Crecimiento) | | Tasa de crecimiento del activo total. Se homogeneiza en unidades y se winsoriza al 1-99% por año. |
| NDTS (Escudos Fiscales No por Deuda) | | Depreciación / Activo Total. Se top-coda en 1, se expresa en puntos porcentuales y se winsoriza al 1-99% por año. |
| Subsector CIIU | Clasificación | Variables dummy para los subsectores turísticos (Hoteles como categoría de referencia, Restaurantes, Comida por encargo, Otras Comidas). |

Nota: Las variables continuas GO y NDTS se winsorizaron al 1–99% por año; SIZE se descompone en efectos between (promedio por empresa) y within (desviación respecto al promedio). La categoría de referencia para subsector CIIU es “Hoteles”.

3.3.3. Modelo Econométrico

Las ecuaciones para las cuatro participaciones de financiamiento se estiman mediante el método de Prais–Winsten con errores estándar corregidos por paneles (PCSE) y un proceso autorregresivo de primer orden AR (1) común (Kuč & Kaličanin, 2021). Este método es apropiado para paneles con: Heterocedasticidad (ya que los errores estándar son heterocedásticos entre empresas), autocorrelación serial (pues los errores estándar están correlacionados temporalmente dentro de cada empresa) y la correlación contemporánea (los errores pueden estar correlacionados entre empresas en el mismo período).

El modelo general se especifica como:

$$y_{it} = \alpha + \beta_1 SIZE_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 AGE_{it} + \beta_4 TANG_{it} + \beta_5 GO_{it} + \beta_6 NDTS_{it} + \sum_j \gamma_j SUBSECTOR_j + \epsilon_{it}$$

Donde: y_{it} representa cada una de las cuatro fuentes de financiamiento (FIND, TC, OD, EQ) para la empresa i en el año t . $SIZE_{it}$, ROA_{it} , AGE_{it} , $TANG_{it}$, GO_{it} , $NDTS_{it}$ son las variables independientes. $SUBSECTOR_j$ son variables *dummy* para los subsectores turísticos. ϵ_{it} es el término de error con estructura AR (1).

El modelo incluye efectos fijos de subsector (Yang, 2022) y la descomposición de SIZE en componentes *between* y *within* como controles estructurales (Degryse et al., 2012). Los errores estándar son robustos a heterocedasticidad y autocorrelación serial. Adicionalmente, se

reportan coeficientes estandarizados para facilitar la comparación entre predictores, debido a diferencia de escalas y unidades de medida de las variables independiente.

3.3.4. Análisis de Robustez

La sección de robustez incluye cuatro aspectos: la exclusión de reservas negativas (se reestiman los modelos excluyendo empresas con reservas negativas para verificar la sensibilidad de los resultados), la tolerancia contable más estricta (se reduce la tolerancia contable a 1% ($|A-Pt|/A \leq 0.01$) para verificar la consistencia de los resultados), los efectos fijos de año (incluidos para controlar por choques macroeconómicos comunes, por ejemplo el COVID-19) y se empleó el Modelo Driscoll-Kraay (para estimar los modelos con errores estándar de Driscoll-Kraay como alternativa a PCSE).

3.4. Resultados y discusión

3.4.1. Resultados Descriptivos

La Tabla 3 presenta las estadísticas descriptivas de las variables clave del estudio para el panel completo de 89 empresas turísticas ecuatorianas con 1,146 observaciones empresa-año durante el período 2012-2024.

A) Estadísticas descriptivas generales

Los estadísticos descriptivos cuantitativos Tabla 3 trazan un patrón claro de financiamiento en las PYMES turísticas ecuatorianas, alineado con la evidencia para economías emergentes. Predomina el financiamiento con fondos propios (EQ = 0.423): más de la mitad de la estructura de financiamiento se sostiene con recursos propios, en línea con la POT y con hallazgos internacionales para PYMES (Adair & Adaskou, 2015; Voutsinas & Werner, 2025). La magnitud es comparable con PYMES hoteleras portuguesas (52,3%) y con firmas ecuatorianas multisectoriales (48,5%) reportadas por (Pacheco & Tavares, 2015). El mensaje es claro: las empresas priorizan autofinanciación y retenciones por encima del endeudamiento externo.

Tabla 3. Estadísticas descriptivas de las variables del estudio

| Variables | Media | Desv. Est | Max | Min |
|---------------------------------|-------|-----------|--------|-------|
| Dependientes | | | | |
| FIND | 0.104 | 0.166 | 0 | 1.320 |
| TC | 0.115 | 0.162 | 0 | 0.887 |
| OD | 0.283 | 0.234 | 0 | 1.988 |
| EQ | 0.423 | 0.283 | -0.988 | 0.996 |
| Independientes y control | | | | |
| ROA | 0.049 | 0.117 | -1.039 | 0.653 |
| ROE | 0.126 | 0.301 | -1.926 | 1.894 |

| | | | | |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| WK | 0.077 | 0.307 | -1.946 | 0.995 |
| TAN | 0.587 | 0.301 | 0 | 0.997 |
| GO winsor 1–99 por año | 0.001 | 0.013 | -0.010 | 0.347 |
| NDTS pp, winsor por año 1–99 | 11.464 | 14.389 | 0 | 91.190 |
| AGE | 18.829 | 10.993 | 2 | 59 |
| SIZE | 13.410 | 1.476 | 7.025 | 16.817 |

Nota: muestra principal con $|A-P-E|/A \leq 0.02$; reservas negativas se mantienen por su contenido económico.
n=1146 observaciones

La deuda financiera es mínima (FIND = 10.4%) frente a referentes internacionales, 18.3% en PYMES francesas (Adair & Adaskou, 2015). Esta diferencia no luce circunstancial, sugiriendo un racionamiento severo de crédito y una banca que concentra colocaciones en grandes empresas, coherente con la evidencia para Ecuador (Salas-Tenesaca, 2025); cuando el canal del crédito bancario se cierra, las empresas buscan sustitutos.

En lo que se refiere al TC cumple su rol, aunque en proporción acotada (TC = 11.5%). Si bien la cifra no es similar a la observada por Feijó-Cuenca et al. (2023) para PYMES ecuatorianas (4.5%), se asemeja a los rangos europeos (8.0% a 12.0%) (Osiichuk & Mielcarz, 2021). Es decir que, el crédito entre comercial ayuda, pero no compensa la escasez de financiamiento bancario (Baker et al., 2020; Osiichuk & Mielcarz, 2021).

En el caso de las OD exhiben heterogeneidad elevada, reflejando la existencia de estrategias dispares que incluyen financiamiento informal. La evidencia durante COVID-19 es aleccionadora, de tal modo que una alta dependencia de estas fuentes financieras se asocia con menor desempeño (Sharma et al., 2023). En el caso del tamaño promedio, este equivale a aproximadamente USD 2.8 millones en activos totales, y su escala encaja con la definición local de PYMES y es comparable a los estudios de referencia (Pacheco & Tavares, 2015). En cuanto al desempeño, la rentabilidad es contenida que muestra la rentabilidad postpandemia en turismo. Aun así, supera el 3.2% reportado en Europa en 2020–2021 (Ashraf et al., 2025).

B) Matriz de correlaciones

La matriz de correlaciones que se muestra en la Tabla 4 revela patrones alineados con la teoría y la evidencia internacional. Primero, la correlación negativa entre ROA y FIND valida la POT: las firmas más rentables se apalancan menos (Adair & Adaskou, 2015 y Voutsinas & Werner, 2025); la correlación positiva entre ROA y EQ lo refuerza, indicando acumulación de fondos propios vía utilidades retenidas.

Segundo, la relación entre TAN y FIND es positiva pero débil, aunque la TOT anticipa una asociación fuerte, en el contexto ecuatoriano la tangibilidad no basta para asegurar crédito bancario, coherente con Ashraf et al. (2025) sobre la cautela bancaria en crisis.

Tercero, el WK se asocia negativamente con la FIND, sugiriendo menor necesidad de deuda de corto plazo cuando hay liquidez; además, sus correlaciones negativas con el Crédito Comercial ($r = -0.113$, $p < 0.001$) y con OD ($r = -0.287$, $p < 0.001$) muestran que las PYMES con liquidez limitada recurren a fuentes alternativas, consistente con Baker et al. (2020) y Osiichuk & Wnuczak (2022).

Cuarto, las correlaciones negativas entre las cuatro fuentes de financiamiento (FIND, TC, OD, EQ) confirman sustitución más que complementariedad; destaca la correlación más intensa entre EQ y OD, lo que sugiere que una base patrimonial débil empuja a financiamiento no bancario, potencialmente informal. Finalmente, las correlaciones de la Edad con las fuentes de financiamiento son en su mayoría débiles y no significativas, ratificando el efecto ambiguo previsto por la teoría, en sintonía Pacheco & Tavares (2015) y Voutsinas & Werner (2025).

Tabla 4. Matriz de correlación de Pearson entre variables del estudio

| Variable | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
|-----------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|
| (1) ROA | 1 | | | | | |
| (2) ROE | 0.650*** | 1 | | | | |
| (3) WK | 0.320*** | 0.120*** | 1 | | | |
| (4) TAN | -0.267*** | -0.227*** | -0.510*** | 1 | | |
| (5) GO | 0.099*** | 0.123*** | -0.027 | -0.087** | 1 | |
| (6) NDTs | 0.231*** | 0.182*** | 0.294*** | -0.421*** | 0.024 | 1 |
| (7) AGE | -0.089** | -0.155*** | 0.032 | 0.101*** | -0.066 | -0.046** |
| (8) FIND | -0.127*** | -0.064* | -0.177*** | 0.066* | 0.023 | -0.055 |
| (9) TC | 0.034 | 0.161*** | -0.113*** | -0.084** | 0.127 | 0.027 |
| (10) OD | -0.091** | 0.125*** | -0.287*** | -0.079** | 0.003 | 0.07*** |
| (11) EQ | 0.236*** | -0.043 | 0.453*** | -0.138*** | -0.039** | 0.5*** |
| Variable | (7) | (8) | (9) | (10) | (11) | |
| (7) AGE | 1 | | | | | |
| (8) FIND | -0.010 | 1 | | | | |
| (9) TC | -0.026 | -0.135*** | 1 | | | |
| (10) OD | 0.043 | -0.240*** | -0.164*** | 1 | | |
| (11) EQ | 0.005* | -0.255*** | -0.248*** | -0.485*** | 1 | |

Nota: Matriz de correlación de Pearson para el panel completo de 89 empresas con 1,146 observaciones empresa-año (2012–2024). GO está winsorizado al 1–99% por año. NDTs está expresado en puntos porcentuales y winsorizado al 1–99% por año. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

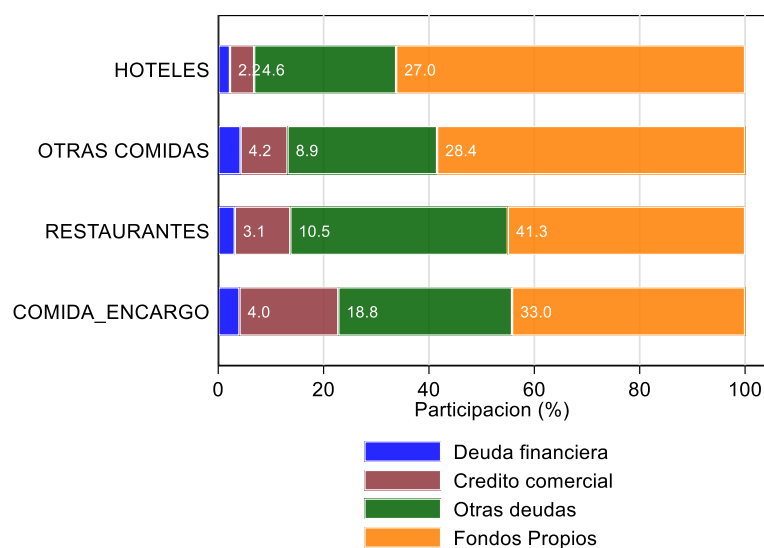
C) Composición de las fuentes de financiamiento por subsector

La Figura 1 ilustra claramente la distribución de las cuatro fuentes de financiamiento por subsector. Son varios los hallazgos a resaltar. En el caso de los hoteles, se aprecia la alta dependencia de fondos propios, lo cual es consistente con Pacheco & Tavares (2015), quienes encontraron que las PYMES hoteleras portuguesas tienen una alta proporción de fondos propios debido a la aversión al riesgo y la preferencia por la autonomía financiera. Sin embargo, la proporción observada en Ecuador (70.2%) es significativamente mayor, lo que sugiere un racionamiento de crédito más severo o una preferencia más fuerte por la autonomía en el contexto ecuatoriano.

Por otra parte, la baja deuda financiera a pesar de la alta tangibilidad de los activos hoteleros (promedio de 65.3%) contradice la predicción de la TOT, que sugiere que las empresas con más activos tangibles deberían tener mayor apalancamiento, al igual que Ashraf et al. (2025), quienes encontraron que, durante la pandemia de COVID-19, las empresas hoteleras con alta tangibilidad experimentaron un aumento en el apalancamiento menor que el esperado, lo que sugiere que los bancos fueron cautelosos incluso con empresas que tenían colateral.

Figura 1.

Composición de las fuentes de financiamiento por subsector



Ahora bien, para el caso del subsector de los restaurantes, estos muestran una menor proporción de fondos propios que los hoteles, reflejando una mayor dependencia de pasivos externos; mientras que la proporción de “otras deudas” (10.5%) es notablemente alta, lo que sugiere una dependencia de financiamiento no bancario, posiblemente deudas con partes relacionadas o financiamiento informal. Al respecto, Sharma et al. (2023) encontraron que los restaurantes PYMES con alta dependencia de financiamiento informal experimentaron un menor desempeño durante la crisis de COVID-19, lo que sugiere que esta estructura de capital es vulnerable durante choques externos.

En cuanto al subsector de Comida por encargo, estos muestran la estructura de capital más apalancada y la mayor dependencia de “otras deudas” (18.8%), reflejando la naturaleza operativa de este subsector, que se caracteriza por una alta rotación de inventario, baja intensidad de capital fijo y alta dependencia del capital de trabajo. La baja proporción de fondos propios (33.0%) sugiere que estas empresas tienen una menor capacidad de generación interna de fondos o que han optado por una estrategia de financiamiento más agresiva. La alta proporción de “otras deudas” puede reflejar: a) financiamiento informal (préstamos de familia, amigos, prestamistas privados), b) deudas con partes relacionadas (accionistas, empresas vinculadas), y c) pasivos operativos (salarios por pagar, impuestos diferidos). Feijó-Cuenca et al. (2023) encontraron que las PYMES ecuatorianas con acceso limitado al crédito bancario dependen significativamente de financiamiento informal, lo que es consistente con nuestros hallazgos.

Por último, nos encontramos con el subsector de otras comidas, los cuales muestran una estructura de financiamiento intermedia entre hoteles y restaurantes, con una proporción de fondos propios moderada y una dependencia moderada de “otras deudas”.

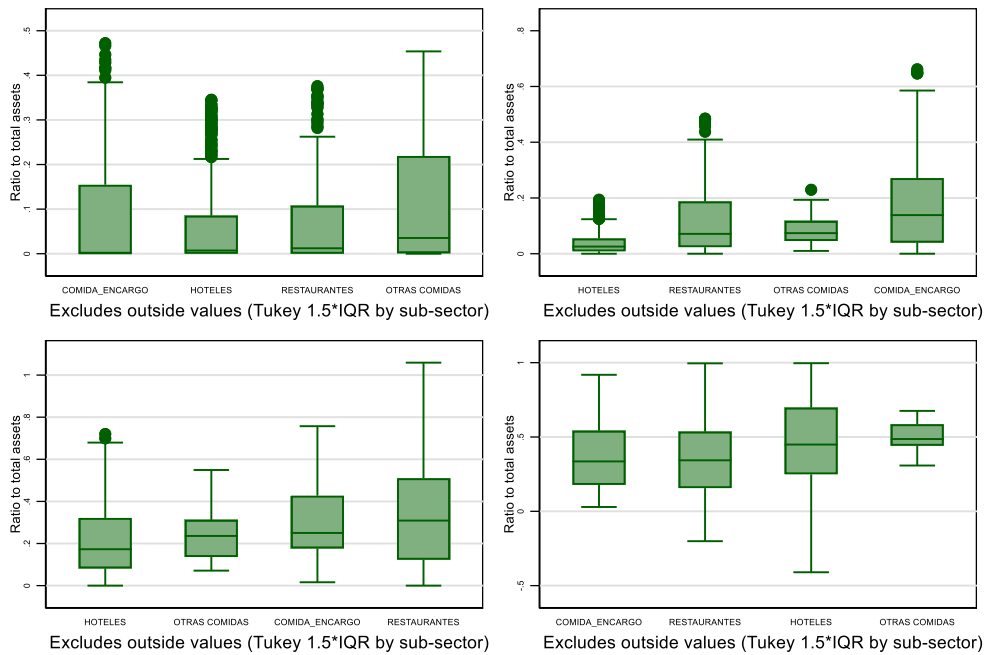
D) Distribución de las fuentes de financiamiento

Con el panel de 89 empresas (1,146 observaciones empresa-año, 2012–2024), los promedios por subsector con IC95% vía bootstrap y pruebas Kruskal-Wallis con post-hoc de Dunn ($p < 0.01$) muestran que los hoteles presentan mayor EQ que el resto, mientras Comida por encargo registra el menor; FIND no difiere entre subsectores ($p > 0.10$), señal de racionamiento bancario generalizado; TC es ligeramente mayor en hoteles, coherente con mayor poder de negociación; y OD es significativamente superior en Comida por encargo, evidenciando dependencia de financiamiento no bancario.

Las brechas clave son: a) FIND muy baja 2.4% frente a Portugal 12.5%, Francia 18.3% y Japón 22.5%, lo que sugiere racionamiento crediticio más severo (Salas-Tenesaca, 2025); b) OD

elevada 8.9%, por encima del <5% típico, apuntando a mayor peso de financiamiento informal (Sharma et al., 2023); y c) ROA promedio 4.5%, similar al sector europeo en pandemia 3.2% (Ashraf et al., 2025) pero inferior a niveles normales en PYMES hoteleras 8.5% (Pacheco & Tavares, 2015), reflejando presiones post-pandemia en el sector turístico ecuatoriano.

Figura 2.
Distribución de las Fuentes de Financiamiento



3.4.2. Resultados analíticos

Los resultados del modelo de regresión Prais-Winsten (PCSE) con corrección AR (1) se presentan en la Tabla 5. Esta tabla muestra los determinantes de cada una de las cuatro fuentes de financiamiento. Para facilitar la comparación de la magnitud de los efectos, se reporta los coeficientes estandarizados (betas).

Tabla 5. Determinantes de la estructura de financiamiento en PYMES Turísticas (PCSE con AR(1))

| Variable | (1) FIND | (2) TC | (3) OD | (4) EQ |
|----------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| ROA | -0.074* (0.043) | -0.121*** (0.038) | -0.204*** (0.064) | 0.406*** (0.060) |
| ROE | -0.030* (0.017) | 0.040** (0.016) | 0.100*** (0.028) | -0.093*** (0.026) |
| WK | -0.040 | -0.051** | -0.272*** | 0.296*** |

| Variable | (1) FIND | (2) TC | (3) OD | (4) EQ |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | (0.024) | (0.022) | (0.029) | (0.027) |
| TAN | 0.025 | -0.029 | -0.157*** | 0.030 |
| | (0.027) | (0.027) | (0.036) | (0.036) |
| GO | -0.031 | 1.051** | -1.056** | -0.123 |
| | (0.186) | (0.485) | (0.452) | (0.237) |
| NDTS | 0.000 | 0.000 | -0.000 | -0.000 |
| | (0.000) | (0.000) | (0.000) | (0.000) |
| AGE | -0.003*** | -0.003*** | 0.004*** | 0.001 |
| | (0.001) | (0.001) | (0.001) | (0.001) |
| SIZE | 0.085*** | -0.044** | 0.022 | -0.104*** |
| | (0.014) | (0.017) | (0.019) | (0.015) |
| SIZE (between) | 0.021*** | 0.007 | -0.016* | -0.020** |
| | (0.006) | (0.006) | (0.009) | (0.010) |
| Restaurantes | 0.046** | 0.047** | 0.070** | -0.136*** |
| | (0.023) | (0.019) | (0.031) | (0.030) |
| Comida por encargo | 0.050 | 0.099*** | 0.053 | -0.140*** |
| | (0.033) | (0.028) | (0.033) | (0.032) |
| Otras comidas | -0.006 | -0.011 | 0.032 | 0.041 |
| | (0.082) | (0.054) | (0.078) | (0.051) |
| Constante | -0.157** | 0.082 | 0.499*** | 0.683*** |
| | (0.077) | (0.072) | (0.121) | (0.129) |
| Observaciones | 1,146 | 1,146 | 1,146 | 1,146 |
| R² | 0.077 | 0.147 | 0.152 | 0.268 |

*Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis. ** p<0.01, * p<0.05, * p<0.1. Modelo Prais-Winsten con PCSE heterocedásticas y corrección AR(1) común. El subsector de referencia es Hoteles. Variables ROA, GO y NDTS winsorizadas por año (1-99%). Tolerancia contable: |A-P-Pt/A| ≤ 0.02. Se conservan reservas negativas.**

A) Determinantes de la deuda financiera (FIND)

SIZE tiene un efecto positivo y altamente significativo sobre la FIND ($\beta = 0.021$) lo que apoya la TOT y la evidencia en economías emergentes: las empresas más grandes tienen mayor credibilidad, menor asimetría de información y mejor acceso al crédito bancario formal (Pinillos et al., 2025).

El ROA y la AGE muestran un efecto negativo y significativo ($\beta = -0.074$ y $\beta = -0.003$, respectivamente); en sintonía con POT, las empresas más rentables y antiguas (que han acumulado más ganancias retenidas) prefieren utilizar sus fondos internos antes de recurrir a la costosa deuda financiera externa. Por otra, parte, el ROE muestra un efecto negativo y significativo sobre FIND, complementando el efecto del ROA y confirmando que las empresas

con mayor rentabilidad financiera también prefieren evitar la deuda externa. Interesantemente, el ROE muestra efectos positivos sobre el crédito comercial ($\beta = 0.040$, $p < 0.05$) y OD ($\beta = 0.100$, $p < 0.01$), lo que sugiere que las empresas más rentables pueden acceder más fácilmente a estas fuentes de financiamiento alternativas.

La TAN no es significativa para la FIND, lo que sugiere que, en el sector turístico ecuatoriano, la capacidad de garantía no es el factor principal que determina el acceso a la deuda financiera, sino más bien el tamaño y la rentabilidad; situación que contradice la TOT y refleja el severo racionamiento de crédito en Ecuador.

En el caso de los NDTS no son significativos en ninguno de los cuatro modelos ($\beta \approx 0.000$, n.s.). Este resultado es consistente con la evidencia de Adair & Adaskou (2015) y Pacheco & Tavares (2015), quienes encontraron que los NDTS tienen un efecto débil o nulo en PYMES, posiblemente porque estas empresas tienen menor capacidad de planificación fiscal sofisticada y menor presión fiscal efectiva que las grandes corporaciones.

El subsector comida por encargo muestra una propensión significativamente mayor a usar deuda financiera que el subsector de referencia (hoteles), lo que es un hallazgo inesperado que merece una discusión más profunda.

B) Determinantes del crédito comercial (TC)

El Tamaño (SIZE) es positivo para el TC ($\beta = 0.007$), indicando que las empresas más grandes tienen mayor poder de negociación con los proveedores para obtener crédito. Por otra parte, la rentabilidad (ROA) y la edad (AGE) son negativas, lo que nuevamente apoya la POT, las empresas con mejores recursos internos necesitan menos TC, utilizándolo como un pasivo de conveniencia más que de necesidad.

En cuanto al subsector comida por encargo tiene una propensión significativamente mayor ($\beta = 0.003$), a usar crédito comercial (TC) lo que es coherente con su naturaleza operativa de alta rotación de inventario y la necesidad de financiar rápidamente las compras de insumos.

C) Determinantes de otras deudas (OD)

Los determinantes de las otras deudas (OD) para las PYMES turísticas en Ecuador revelan un patrón de financiamiento impulsado principalmente por la disponibilidad de recursos internos y la estructura de activos. Los hallazgos muestran una relación negativa y significativa entre las OD y la rentabilidad (ROA, $\beta = -0.204$) y el capital de trabajo (WK, $\beta = -0.272$), lo que respalda la teoría del orden jerárquico (Pecking Order Theory), según la cual las empresas prefieren los fondos internos (Myers, 1984). Además, el impacto negativo de la tangibilidad de los activos (TAN, $\beta = -0.157$) sugiere que las OD funcionan como una forma de financiamiento

no garantizado para empresas con menos activos para ofrecer como colateral, una situación observada con frecuencia en economías emergentes con mercados de crédito restringidos (Boateng et al., 2022; Vo, 2017). De manera similar, las oportunidades de crecimiento (GO , $\beta = -1.056$) están negativamente asociadas con las OD, lo que es un indicativo de que las empresas de alto crecimiento tienden a obtener financiamiento de fuentes más tradicionales y adecuadas para la expansión.

Por otro lado, el análisis identifica impulsores positivos para el uso de otras deudas. El rendimiento sobre el patrimonio (ROE, $\beta = 0.100$) se relaciona positiva y significativamente con las OD, lo que implica que los prestamistas alternativos podrían interpretar un ROE alto como una fuerte señal de eficiencia gerencial, facilitando así el acceso a este tipo de financiamiento, un aspecto vinculado a la teoría de la agencia (Jensen & Meckling, 1976). Por otra parte, la edad de la empresa (AGE, $\beta = 0.004$) también muestra una correlación positiva con las OD, sugiriendo que las empresas más antiguas pueden haber desarrollado relaciones de financiamiento más amplias con el tiempo o buscan financiamiento flexible para sus operaciones corrientes. Desde una perspectiva sectorial, los restaurantes muestran una mayor dependencia de otras deudas ($\beta = 0.070$) en comparación con los hoteles, lo que probablemente refleja sus necesidades operativas específicas de capital flexible a corto plazo.

D) Determinantes de los fondos propios (EQ)

SIZE tiene un efecto negativo y significativo sobre la proporción de EQ ($\beta = -0.020$). Esto es un resultado esperado: a medida que la empresa crece (aumenta su Activo Total), su proporción de financiamiento externo (deuda) aumenta, diluyendo la participación relativa de los EQ. El ROA y la AGE son positivas ($\beta = 0.406$ y $\beta = 0.001$), lo que indica que las empresas más rentables y antiguas tienen una mayor capacidad de generar y retener ganancias, lo que incrementa su base patrimonial.

El subsector Comida por encargo muestra una proporción significativamente menor de EQ ($\beta = -0.017$), lo que confirma el hallazgo descriptivo de que este subsector tiene la mayor dependencia de pasivos externos (deuda financiera, crédito comercial, otras deudas) en relación con sus activos.

E) Contraste de Hipótesis

De acuerdo con los resultados se aprecia que se confirman las Hipótesis H1, H2a, H2b, H3a, H3b, H6b, H6c; la mayoría de estas basadas en la POT, lo que proporciona un fuerte soporte empírico para esta teoría en el contexto de las PYMES turísticas ecuatorianas. Similares

resultados obtuvieron Adair & Adaskou (2015) y Voutsinas & Werner (2025) para PYMES en economías emergentes.

Por otra parte, la hipótesis H4 no se confirma, ya que la no significancia de la tangibilidad es un hallazgo importante que contradice la TOT. Este resultado sugiere que, en el contexto ecuatoriano, el racionamiento de crédito es tan severo que incluso las empresas con activos tangibles (como los hoteles) no pueden acceder fácilmente al crédito bancario. Este hallazgo es consistente con la evidencia de Ashraf et al. (2025), quienes encontraron que, durante la crisis de COVID-19, la tangibilidad no garantizó el acceso al crédito en el sector hotelero europeo. En el caso ecuatoriano, la concentración del sistema financiero y el acceso preferencial de grandes grupos económicos al crédito (Salas-Tenesaca, 2025) pueden explicar este fenómeno.

Por último, se rechaza la hipótesis H6a, ya que el hallazgo de que el subsector Comida por encargo tiene una mayor proporción de deuda financiera que el subsector Hoteles (que era el subsector de referencia) es contraintuitivo y merece una discusión más profunda. Este subsector presenta una mayor necesidad de WK por su alta rotación de inventarios, lo que empuja a utilizar préstamos de corto plazo para sostener compras, producción y entregas; en coherencia, adopta una estrategia de financiamiento más agresiva, buscando activamente crédito bancario para acelerar su crecimiento. A diferencia de los hoteles, quienes son frecuentemente empresas familiares con alta aversión al riesgo y preferencia por la autonomía financiera (Hansen & Block, 2021; Pacheco, 2022), muestran menor aversión al riesgo y una mayor disposición al apalancamiento. Además, su acceso a programas específicos de crédito (p. ej., líneas para PYMES o capital de trabajo) refuerza este patrón, facilitando liquidez táctica y expansión operativa, aunque con el costo explícito de una mayor exposición a riesgo financiero y sensibilidad a tasas.

Finalmente, la hipótesis H7 es confirmada parcialmente, ya que la evidencia de que la rentabilidad y la edad reducen tanto la deuda financiera como el crédito comercial sugiere que ambas son fuentes de financiamiento externo que se evitan cuando hay fondos internos disponibles, lo que es consistente con la POT.

3.4.3. Discusión

Los resultados proporcionan un fuerte soporte para la POT en el sector turístico ecuatoriano, en línea con la evidencia internacional para PYMES (Adair & Adaskou, 2015; Voutsinas & Werner, 2025). El axioma de que la rentabilidad y la edad reducen el uso de FIND y el TC es un claro indicio de que las PYMES turísticas priorizan el uso de sus fondos internos, un comportamiento consistente con la POT (Myers, 1984). Situación consistente con estudios en

economías emergentes, donde las imperfecciones del mercado y la asimetría de información hacen que el financiamiento externo sea una última opción (Pinillos et al., 2025).

Por otro lado, la TOT se valida parcialmente a través del efecto positivo de SIZE sobre la FIND. Las empresas más grandes están más cerca de un “objetivo” de apalancamiento, ya que pueden mitigar los costos de dificultad financiera y aprovechar los beneficios fiscales de la deuda, lo que valida parcialmente la TOT (Myers, 1977).

El análisis revela que la heterogeneidad por subsector es un factor determinante en la estructura de financiamiento de las PYMES turísticas, lo cual es una contribución fundamental de este estudio. La estructura financiera no es uniforme, sino que está intrínsecamente ligada a la naturaleza operativa y la intensidad de capital de cada subsector. Los hoteles poseen una alta proporción de EQ y baja FIND, a pesar de la alta tangibilidad de sus activos (lo que según la TOT debería facilitar la deuda), sugiere que la aversión al riesgo y la preferencia por la autonomía financiera prevalecen, un hallazgo consistente con estudios en el sector hotelero (Pacheco & Tavares, 2015). Esta situación es típico de empresas familiares que buscan mantener el control y evitar la injerencia de acreedores. Por otra parte, la baja utilización de FIND, a pesar de la disponibilidad de colateral, es una fuerte evidencia de racionamiento de crédito o de una decisión estratégica conservadora, especialmente relevante en el contexto post-pandemia. Además, la literatura sobre crisis (como la de COVID-19) sugiere que las empresas hoteleras con mayor apalancamiento pre-crisis experimentaron un mayor estrés financiero, lo que refuerza la cautela observada en este subsector (Ashraf et al., 2025; Sharma et al., 2023). La baja liquidez asociada al agrupamiento geográfico (clustering) también podría obligar a un mayor uso de deuda a corto plazo en zonas de alta competencia (Sikveland et al., 2022). comida por encargo y restaurantes, presentan una alta rotación y baja tangibilidad, y mostraron una estructura de financiamiento significativamente diferente, con una menor proporción de EQ y una mayor dependencia de pasivos a corto plazo (TC y OD). Situación que indica una estrategia de financiamiento más agresiva o, más probablemente, una mayor restricción de capital interno y una necesidad constante de financiar el WK. Por su parte, la alta dependencia de OD puede ser un indicador de la utilización de canales de financiamiento informales o de préstamos de partes relacionadas, siendo una respuesta común en PYMES de economías emergentes ante las fallas del mercado bancario formal (Sharma et al., 2023).

La dependencia de OD en estos subsectores, si bien es flexible, podría aumentar su vulnerabilidad en momentos de crisis, como lo demuestra la evidencia de la pandemia de COVID-19 (Sharma et al., 2023). Además, la alta rotación y la estacionalidad de la demanda

en estos subsectores pueden justificar la mayor dependencia de la deuda a corto plazo (TC y OD) para la gestión del WK (Sikveland et al., 2022).

Los hallazgos de este estudio sobre la asimetría de información y la dificultad de las PYMES en el Ecuador para acceder a crédito bancario formal son cruciales y consistentes con la literatura internacional (Sommer, 2024; Voutsinas & Werner, 2025). La baja FIND observada en el sector turístico valida la idea de que, a pesar de la rentabilidad, estas empresas están efectivamente racionadas del crédito formal. La falta de transparencia y la percepción de alto riesgo por parte de los bancos las obligan a depender de sus propios recursos (POT).

Asimismo, la importancia del TC y OD en subsectores como comida por encargo y Restaurantes es consistente con la literatura, sugieren que el crédito comercial actúa como un sustituto del crédito bancario en mercados financieros imperfectos (Baker et al., 2020; Osiichuk & Mielcarz, 2021). Este financiamiento es una herramienta de gestión de liquidez que permite a las PYMES sortear las rigideces del sistema bancario.

Por otra parte, la literatura sobre la concentración de propiedad y el control familiar (Pacheco, 2022) es relevante para explicar la fuerte dependencia de EQ en el subsector Hotelero. Además, la relación entre la diversificación y crecimiento dado el valor de la empresa en economías emergentes (Setianto, 2020) sugiere que la estrategia de crecimiento de las PYMES turísticas está fuertemente mediada por las oportunidades de crecimiento. La estructura de capital observada, dominada por fondos propios, podría limitar las oportunidades de diversificación y expansión rápida, ya que el crecimiento se autofinancia.

Finalmente, la concentración económica en Ecuador (Tulcanaza-Prieto & Morocho-Cayamcela, 2021) y la inaccesibilidad del mercado de capitales (Sommer, 2024) refuerzan el entorno de racionamiento. Las PYMES turísticas, al no poder acceder a los mercados de capitales, quedan a merced del crédito bancario o de sus propias capacidades de generación de fondos, lo que explica la fuerte adherencia a la POT.

3.5 Conclusiones

Este estudio analiza los determinantes de la estructura de capital de 89 PYMES turísticas ecuatorianas durante el período 2012-2024, utilizando un panel desbalanceado de 1,146 observaciones empresa-año. Mediante modelos de regresión Prais-Winsten con errores estándar corregidos por paneles (PCSE) y estructura AR (1), se examinan cuatro fuentes de financiamiento: deuda financiera (FIND), crédito comercial (TC), otras deudas (OD) y fondos propios (EQ).

Los resultados confirman el dominio de la POT en el contexto ecuatoriano. La rentabilidad desincentiva la deuda bancaria y se sostiene una alta participación de fondos propios, coherente con racionamiento de crédito y asimetrías de información en economías emergentes. El tamaño es el determinante más sólido del acceso a deuda, validando parcialmente la TOT, mientras la tangibilidad no resulta decisiva. La estructura de financiamiento de las PYMES turísticas ecuatorianas es heterogénea: los hoteles operan con mayor uso de fondos propios y comida por encargo muestra el mayor apalancamiento y dependencia de otras deudas. El crédito comercial y las otras deudas sustituyen al crédito formal, y un ROE más alto facilita su acceso. Se confirma la rentabilidad como señal ante acreedores no bancarios.

Este estudio afronta cuatro límites: el uso de datos contables públicos que no captan financiamiento informal ni calidad de gobernanza; la falta de variables cualitativas sobre concentración de propiedad, control familiar y preferencias de los dueños; la ausencia de datos de alta frecuencia para medir la estacionalidad intraanual; y la omisión de indicadores sectoriales como ocupación y RevPAR en hoteles.

A partir de ello, investigaciones futuras deben evaluar el impacto de la gobernanza corporativa, la estacionalidad, el clustering geográfico y las políticas públicas sobre la estructura de capital, mediante métodos mixtos que combinen información contable con encuestas y entrevistas. También conviene medir el efecto diferenciado de los programas de financiamiento público y el rol del financiamiento informal en la supervivencia y el crecimiento de estas PYMES. Finalmente, estudiar la interacción tamaño-reputación vs. colateral y el rol de las redes de proveedores en términos y plazos de crédito cerrará brechas clave para la formulación de políticas y estrategias por subsector. Así mismo, replicar este estudio en otros estudios a sectores prioritarios de la economía ecuatoriana como Agricultura, Comercio y Manufactura.

3.6 Referencias

- Adair, P., & Adaskou, M. (2015). Trade-off theory vs. Pecking order theory and the determinants of corporate leverage: evidence from a panel data analysis upon french SMEs (2002–2010). *Cogent Economics and Finance*, 3(1). <https://doi.org/10.1080/23322039.2015.1006477>
- Adair, P., & Adaskou, M. (2018). The capital structure of mature French SMEs and impact of the great recession: a dynamic panel data analysis (2002-2010). *Economics, Management and Sustainability*, 3(2), 60–75. <https://doi.org/10.14254/jems.2018.3-2.5>
- Agyei, J., Sun, S., & Abrokwah, E. (2020). Trade-Off Theory Versus Pecking Order Theory: Ghanaian Evidence. *SAGE Open*, 10(3). <https://doi.org/10.1177/2158244020940987>
- Ashraf, S., Sarhan, A. A., Almeida, A. M. M. de, & Teles, S. (2025). Capital structure of hospitality and tourism-related firms: Unveiling the impact of COVID-19 pandemic on European firms with different size and

ownership structure. *International Journal of Hospitality Management*, 126.

<https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2024.104067>

- Baker, H. K., Kumar, S., & Rao, P. (2020). Financing preferences and practices of Indian SMEs. *Global Finance Journal*, 43. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2017.10.003>
- Baker, H. K., Pattnaik, D., & Kumar, S. (2022). Trade credit and firm profitability: empirical evidence from India. *International Journal of Finance and Economics*, 27(4), 3934–3953. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2352>
- Cardoza, G., Fornes, G., Farber, V., Gonzalez Duarte, R., & Ruiz Gutierrez, J. (2016). Barriers and public policies affecting the international expansion of Latin American SMEs: Evidence from Brazil, Colombia, and Peru. *Journal of Business Research*, 69(6), 2030–2039. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.148>
- Degryse, H., De Goeij, P., & Kappert, P. (2012). The impact of firm and industry characteristics on small firms' capital structure. *Small Business Economics*, 38, 431–447. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9281-8>
- Fernández-Bedoya, V. H., Ruiz-Palacios, M. A., Meneses-La-Riva, M. E., & Suyo-Vega, J. A. (2025). Tourism Entrepreneurship in Latin America: A Systematic Review of Challenges, Strategies, and Post-COVID-19 Perspectives. In *Sustainability (Switzerland)* (Vol. 17, Issue 3). Multidisciplinary Digital Publishing Institute (MDPI). <https://doi.org/10.3390/su17030989>
- Gutiérrez-Ponce, H. (2024). Determinants of corporate leverage and sustainability of small and medium-sized enterprises: The case of commercial companies in Ecuador. *Business Strategy and the Environment*, 33(8), 8319–8331. <https://doi.org/10.1002/bse.3924>
- Hansen, C., & Block, J. (2021). Public family firms and capital structure: A meta-analysis. *Corporate Governance: An International Review*, 29(3), 297–319. <https://doi.org/10.1111/corg.12354>
- Kalemli-Özcan, S., Moreno, D., Blanchard, O., Blattner, L., Claessens, S., Gopinath, G., Martin, A., Nicoletti, G., Ongena, S., Pagano, M., Philippon, T., Popov, A., & Debt Overhang, M. (2021). *Debt Overhang, Rollover Risk, and Corporate Investment: Evidence from the European Crisis, Sebnem Luc Laeven ECB and CEPR Acknowledgments: We are grateful for useful comments from Guido Lorenzoni (the Editor) and two anonymous referees.*
- Khan, S., Akhtar, T., & Qasem, A. (2024). Dynamics of capital structure determinants: empirical evidence from GCC countries. *Future Business Journal*, 10(1). <https://doi.org/10.1186/s43093-024-00394-6>
- Kuč, V., & Kaličanin, Đ. (2021). Determinants of the capital structure of large companies: Evidence from Serbia. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 34(1), 590–607. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1801484>
- Mundi, H. S., Gautam, J., & Vasisht, S. (2022). Determinants of Capital Structure in the Hospitality Industry Impact of Sector-Specific Performance Determinants on Capital Structure. *Journal of Hospitality Financial Management*, 31(1), 19–31. <https://doi.org/10.7275/z6gp-an42>
- Myers, S. (1984). The capital structure puzzle. In *The Journal of Finance* (Vol. 39, Issue 3). <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1984.tb03646.x>
- Myers, S. C. (1977). Determinants of corporate borrowings. *Journal of Financial Economics*, 5(2), 147–175.
- Myers, Stewart., & Majluf, Nicholas. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)

- Osiichuk, D., & Mielcarz, P. (2021). Predatory trade finance: the impact of bargaining power and financing constraints on the demand and supply of trade credit. *Journal of Applied Economics*, 24(1), 441–459. <https://doi.org/10.1080/15140326.2021.1963394>
- Osiichuk, D., & Wnuczak, P. (2022). Do generous trade credit terms provide a competitive edge? *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 14(1), 72–100. <https://doi.org/10.1108/APJBA-03-2021-0120>
- Pacheco, L. (2022). Ownership Concentration, Control, and Capital Structure in Family and Non-Family Firms. *Journal of Small Business Strategy*, 32(3), 113–127. <https://doi.org/10.53703/001c.36283>
- Pacheco, L., & Tavares, F. (2015). Capital structure determinants of Portuguese footwear sector SMEs: Empirical evidence using a panel data. *Tékhne*, 13(2), 145–157. <https://doi.org/10.1016/j.tekhne.2016.04.002>
- Panda, A. K., & Nanda, S. (2020). Determinants of capital structure; a sector-level analysis for Indian manufacturing firms. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 69(5), 1033–1060. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-12-2018-0451>
- Pinillos, J., Macías, H., Castrillon, L., Eslava, R., & De la Cruz, S. (2025). Analysis of the Capital Structure of Latin American Companies in Light of Trade-Off and Pecking Order Theories. *Journal of Risk and Financial Management*, 18(7). <https://doi.org/10.3390/jrfm18070399>
- Rodriguez, M. (2024). Trade-Off and Pecking Order Theories in Corporate Financing: Insights from Argentina. *Journal of Business and Economic Options*, 7(4), 23–32.
- Salas-Tenesaca, E. E. (2025). Concentration and profitability: An analysis of the private financial system in Ecuador during the period 2015-2023. *European Public and Social Innovation Review*, 10. <https://doi.org/10.31637/epsir-2025-1230>
- Sharma, A., Lee, S., & Lin, M. S. (2023). Relationship of Precrisis Financial Decisions With the Financial Distress and Performance of Small- and Medium-Sized Restaurants During COVID-19. *Cornell Hospitality Quarterly*, 64(4), 460–472. <https://doi.org/10.1177/19389655231178264>
- Sikveland, M., Xie, J., & Zhang, D. (2022). Determinants of capital structure in the hospitality industry: Impact of clustering and seasonality on debt and liquidity. *International Journal of Hospitality Management*, 102, 103172.
- Sommer, C. (2024). The Role of Capital Markets for Small and Medium-Sized Enterprise (SME) Finance. *Journal of Development Studies*, 60(11), 1812–1831. <https://doi.org/10.1080/00220388.2024.2377299>
- Tuğsal Doruk, Ö., & Martial Gohore, B. I. C. (2024). A Financing Constraints Paradox? Internal Finance and Capital Structure Link for Tourism Firms: Asian Emerging Market evidence. *SAGE Open*, 14(4). <https://doi.org/10.1177/21582440241265305>
- Voutsinas, K., & Werner, R. A. (2025). Trade-off theory vs. the pecking order hypothesis: Japanese evidence on capital structure under financial constraints. *Structural Change and Economic Dynamics*, 74, 944–962. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2025.06.004>
- Yang, Y. (2022). A correlated random effects approach to the estimation of models with multiple fixed effects. *Economics Letters*, 213. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2022.110408>
- Zou, X., & Zhou, L. (2025). Trade credit and sustainable profitability in small and medium-sized enterprises. *Humanities and Social Sciences Communications*, 12(1). <https://doi.org/10.1057/s41599-025-04840-w>

CAPÍTULO 4 TURISMO COMUNITARIO, CONTABILIDAD Y FINANZAS SOLIDARIAS COMO HERRAMIENTAS DE IMPULSO AL DESARROLLO LOCAL.

Eulalia-Elizabeth Salas Tenesaca, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja*

Raquel Córdova, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja*

Idania Paucar, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja*

Teresa Cuenca, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Particular de Loja*

4.1 Introducción

El turismo comunitario, la contabilidad y las finanzas solidarias se configuran como pilares fundamentales para impulsar el desarrollo local sostenible, especialmente en territorios rurales y comunidades vinculadas al sector popular y solidario. En un contexto de creciente desigualdad y exclusión financiera, estas herramientas permiten fortalecer las capacidades organizativas, económicas y sociales de las comunidades, promoviendo una gestión más equitativa de los recursos y una distribución justa de los beneficios derivados de la actividad turística.

El turismo comunitario, entendido como una forma de gestión participativa donde los actores locales asumen el control sobre la planificación y los beneficios de la actividad turística, ha sido ampliamente reconocido como una alternativa al turismo convencional. Autores como Ruiz Ballesteros et al. (2008) y Cisneros-Palacios et al. (2018) destacan que esta modalidad no solo genera ingresos, sino que también fomenta la identidad cultural, la cohesión social y la conservación ambiental. En Ecuador, el Ministerio de Turismo (2023) impulsa programas como Emprende Turismo que integran componentes de capital semilla, financiamiento y fortalecimiento de la gestión comunitaria, evidenciando la relevancia económica y social de esta actividad en zonas rurales.

Por otra parte, la contabilidad constituye una herramienta técnica esencial para el desarrollo de los emprendimientos turísticos, pues permite registrar, medir y evaluar los resultados económicos de las iniciativas comunitarias. Según Álvarez et al. (2023), la aplicación de

prácticas contables adecuadas en microempresas y emprendimientos rurales mejora la toma de decisiones y contribuye a la sostenibilidad de los proyectos. Desde esta perspectiva, la contabilidad deja de ser un mero instrumento de control financiero para convertirse en un medio de gestión estratégica que refuerza la transparencia, la confianza y la participación dentro de las organizaciones solidarias.

En este mismo sentido, las finanzas solidarias se erigen como un mecanismo alternativo al sistema financiero tradicional, orientado a satisfacer las necesidades de los grupos vulnerables mediante principios de cooperación, equidad y reciprocidad. Para Andrade (2022) y Díaz y Rincón (2024), este modelo de finanzas éticas promueve una transición hacia economías locales más justas y resilientes, donde el capital social y la confianza comunitaria se convierten en activos clave. Asimismo, el marco normativo ecuatoriano, representado por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS, 2011), reconoce la importancia de las finanzas solidarias como motor de inclusión económica y como soporte para la generación de empleo digno y sustentable.

La integración de estas tres dimensiones —turismo comunitario, contabilidad y finanzas solidarias— responde a la necesidad de construir modelos de desarrollo basados en la participación social y el fortalecimiento institucional local. Autores como Carrera (2023) y Campos-Sánchez et al. (2024) sostienen que la articulación entre la economía solidaria y el turismo comunitario puede convertirse en un motor de transformación territorial, siempre que se acompañe de una gestión contable y financiera responsable que garantice la sostenibilidad económica de las organizaciones. De esta manera, el desarrollo local deja de depender exclusivamente de la inversión externa y pasa a fundamentarse en la autogestión, la transparencia y la redistribución solidaria de los recursos.

El presente trabajo busca analizar cómo el turismo comunitario, la contabilidad y las finanzas solidarias actúan de forma conjunta como herramientas de impulso al desarrollo local, en el marco de la economía popular y solidaria. Este análisis pretende evidenciar que el verdadero progreso de las comunidades no solo se mide por el crecimiento económico, sino también por el fortalecimiento del capital social, la sostenibilidad ambiental y la equidad en la distribución de los beneficios, pilares indispensables para alcanzar un desarrollo integral y sostenible.

4.2. Revisión de literatura

4.2.1 Turismo Comunitario

En el entorno económico el turismo adquiere un importante protagonismo gracias a la gestión y organización de los pueblos y nacionalidades, como lo establece el Ministerio de Turismo (MINTUR, 2019) el turismo es considerado una actividad económica y social de gran

importancia en el crecimiento y desarrollo de las nacionalidades, bajo este escenario el turismo comunitario adquiere gran importancia en el entorno ecuatoriano que busca transitar por procesos de transformación de acuerdo a los requerimientos y necesidades de las comunidades que buscan trasladar su cultura, su patrimonio cultural, sus fortalezas a la sociedad que cuenta con una demanda exigente de experiencias personalizadas y de productos y servicios de calidad.

El turismo comunitario es una alternativa al modelo tradicional, impulsando la participación directa de la comunidad" (Ruiz Ballesteros et al., 2008). Adicional a esto Suárez Barros (2024) añade que su viabilidad depende de integrar sostenibilidad cultural y ambiental. En este mismo sentido Chávez Franco (2021) lo considera estrategia de desarrollo local, donde la comunidad es protagonista, no un simple receptor. Además, autores como Bravo & Zambrano (2018) subrayan que su éxito requiere gobernanza participativa, donde las decisiones se toman de manera colectiva y transparente.

El turismo comunitario contribuye al desarrollo socioeconómico mediante la generación de empleo y diversificación económica..." (Vela Riera, 2020)

Autores como Raza Carrillo & Acosta Plazas (2023) muestran que, en algunos países en desarrollo, los ingresos generados por el turismo comunitario "pueden representar hasta el 60% del ingreso de las familias", influyendo directamente en la reducción de la pobreza. En este sentido Chávez Franco (2021) muestra que este impacto se potencia cuando las comunidades toman el control de la gestión turística. Otros autores como Bravo & Zambrano (2018) en cambio enfatizan que, para ser sostenible, este proceso debe garantizar una distribución equitativa de los beneficios mediante mecanismos de gobernanza participativa.

La sostenibilidad es un pilar fundamental que asegura que el turismo comunitario no solo beneficie a las generaciones actuales; sino también, a futuras generaciones. Suárez Barros (2024) afirma que el turismo comunitario debe "garantizar la viabilidad ambiental, social y cultural a largo plazo", integrando estrategias de preservación. En este sentido autores como Ruiz Ballesteros et al. (2008) añaden que este modelo impulsa la participación directa de la comunidad, lo que favorece el respeto al entorno y las tradiciones. Además Chávez Franco (2021) lo vincula a una estrategia para el desarrollo local que integra dimensiones ambiental, cultural, económica y social. También Vela Riera (2020) resalta que la sostenibilidad atrae a turistas conscientes, generando así ingresos sin degradar el patrimonio.

Uno de los mayores aportes del turismo comunitario es su capacidad para generar ingresos significativos en comunidades que desde hace mucho han sido excluidas. En muchos casos, estos ingresos pueden representar hasta el 60% del ingreso de las familias (Raza Carrillo &

Acosta Plazas, 2023), lo que representa un cambio radical en su calidad de vida. Asimismo Vela Riera (2020) muestra que el turismo comunitario contribuye al desarrollo socioeconómico mediante la generación de empleo y diversificación económica creando un círculo virtuoso de prosperidad local.

La clave para que el turismo comunitario funcione y sea sostenible a largo plazo es cómo se toman las decisiones. Bravo & Zambrano (2018) lo definen perfectamente como "gobernanza participativa", en la práctica, esto significa que la comunidad se involucra en absolutamente todo desde la planificación inicial hasta la evaluación de los resultados, asegurando que las decisiones se tomen colectivamente. En este sentido autores como Ruiz Ballesteros et al. (2008) refuerzan esto, señalando que la "participación directa de la comunidad" no es solo un extra, es lo que define a este modelo y lo diferencia del turismo tradicional. Además, Chávez Franco (2021) añade un matiz clave: esta participación tiene que ser activa, es decir, que la gente esté realmente involucrada. Y, para cerrar el círculo, Suárez Barros (2024) concluye que una gobernanza efectiva debe incorporar estrategias de sostenibilidad, como la preservación de la cultura, asegurando que el turismo comunitario sea tanto viable como respetuoso con la identidad local.

4.2.2 Emprendimiento y Desarrollo Local

Uno de los temas más importantes que podemos extraer de los últimos tiempos es el emprendimiento, un término muy utilizado en las últimas décadas por ser un impulsor significativo de la creación de fuentes de trabajo que buscan fomentar la estabilidad laboral través de mecanismos de inclusión social en comunidades, asociaciones, familias y/o organizaciones que buscan el progreso económico (Carrera, 2023).

Es amplia la red de investigadores que han puesto su interés en el tema de emprendimiento, Uribe y Reinoso (2013); Solís y Castillo (2021) consideran al emprendimiento como un conjunto de competencias que parten de la actitud de las personas para identificar y aprovechar oportunidades que ofrece su entorno para generar beneficios tanto personales como para la comunidad.

Trasladamos la importancia del emprendimiento al sector comunitario en el que Jackson (2025) destaca que los emprendimientos comunitarios actúan como motores de desarrollo sostenible; a este criterio se suma el de Fernández- Bedoya et al. (2025) quienes opinan que el emprendimiento en el sector turístico representa una estrategia importante para los procesos de crecimiento y desarrollo del sector, que para tener éxito requieren de factores como las condiciones del entorno, el acceso a la digitalización, protocolos sanitarios, modelos sostenibles, colaboración, etc. Albán Molina et al. (2025) presenta al emprendimiento como

una opción muy importante para afrontar los desafíos económicos y sociales de algunos grupos vulnerables, en los que se pueden presentar organizaciones del sector turístico comunitario.

Dentro del contexto ecuatoriano, gran parte de los emprendimientos se desarrollan en condiciones limitadas, especialmente en el ámbito financiero, debido a que muchos de ellos enfrentan restricciones en el acceso al crédito o a fuentes de financiamiento (Rivadeneira, 2023). Asimismo, existe una marcada ausencia de programas de apoyo financiero, mientras que en el ámbito administrativo los altos costos iniciales para la formalización constituyen una barrera significativa, lo que provoca que gran parte de los emprendimientos opere en la informalidad. De igual forma, la elevada carga tributaria se convierte en otro factor que limita su crecimiento (Andrade, 2012). No obstante, frente a estas adversidades también emergen emprendimientos exitosos que han sabido identificar oportunidades, impulsando su crecimiento y desarrollo.

En el marco del desarrollo local, las políticas públicas ofrecen un marco de acción y eventualmente recursos para la transformación social, el principal objetivo de las políticas públicas es dar respuesta o soluciones a determinados problemas relevantes que afectan a la economía y al desarrollo local.

Las políticas públicas han ido evolucionando para mejorar los procesos que permitan el desarrollo, autores como Subirats (1989); Mény y Thoening (1992); Aguilar (1993); Tamayo (1997); Canto (2002); Lahera (2004); Cardozo (2008); Lahera (2009); Aguilar (2020); Contreras (2016), entre otros definen a las políticas públicas como el conjunto de normas, acciones, programas propuestos por las autoridades para atender los problemas prioritarios de la sociedad que fortalezcan los procesos de crecimiento y desarrollo en las diferentes localidades.

Las políticas públicas buscan dar solución a los problemas de la sociedad y desarrollar iniciativas locales que como lo menciona Sekuda (2002) el desarrollo local no es simplemente desarrollo en función económica; sino que es una categoría que incorpora identidad local, capacidades propias, procesos de transformación, acciones locales que busquen desarrollar, mejorar o fortalecer procesos que permitan introducir nuevas tecnologías, incorporar procesos innovativos, mejorar las fuentes de financiamiento, los procesos de comercialización, el sistema de prestación de servicios, entre otros aspectos que permitan revitalizar a las pequeñas empresas o emprendimientos.

El desarrollo local es de suma importancia en el crecimiento y desarrollo de la sociedad, como lo menciona Morales (2006) el desequilibrio hombre- naturaleza, a escala global y local, exige fortalecer el papel y la capacidad de las localidades en la implantación de programas que

permitan aproximarnos a territorios más sostenibles, para el autor el desarrollo local comienza a definirse como un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca, región, comunidad en el que se puedan identificar, al menos, tres dimensiones una económica, caracterizada por un sistema de producción que permite a las empresas locales usar, eficientemente, los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permitan mejorar la competitividad en los mercados; como lo presenta Sekuda (2002); Wear (2023) amplían la definición del desarrollo local para incluir dimensiones de tecnología, globalización, cambio institucional, nuevos modelos de trabajo, etc., que ayuden a enlazar el desarrollo local con el crecimiento y desarrollo económico.

En temas de desarrollo los gobiernos locales no solo deben adoptar una actitud positiva, favorecedora de la actividad empresarial, en cuanto contribuyen definitivamente al desarrollo social, al crecimiento económico y a la creación de empleo, también debe dirigir el proceso de planificación y gestión sostenible del territorio, para así lograr la producción y el consumo que se fundamenten en una nueva conducta de los agentes económicos capaz de garantizar a las presentes y futuras generaciones en igualdad de condiciones.

4.2.3 Procesos contables y tributarios para el sector del turismo comunitario

A) Procesos contables

A nivel global, la economía social y solidaria se ha venido potenciando paulatinamente en un afán de contribuir a la generación de empleo, la inclusión social y al desarrollo comunitario; sin embargo, las políticas públicas emitidas por los gobiernos de turno condicionan el cumplimiento de objetivos que impulsen estrategias efectivas para combatir el desempleo y la exclusión social (Subirats et al., 2008). En este sentido, se hace indispensable la aplicación de modelos integrales como complemento a las decisiones estatales, que enmarquen las necesidades de los pueblos en un contexto amplio que articule la función económica y social (Favreau, 2005).

Bajo este enfoque, el fortalecimiento contable de emprendimientos locales y particularmente del turismo comunitario, se constituye en una alternativa económica de impulso al desarrollo local, aprovechando las potencialidades propias de las comunidades. De hecho, el turismo es un potente motor de crecimiento económico y desarrollo de empleo, sobre todo para países en vía de desarrollo y representa el 10.4% del PIB mundial y se estima que a futuro el aporte del turismo crezca en un 3.8% anual en los próximos 10 años; por otra parte, es un motor eficaz para la generación de empleo, involucrando laboralmente a 313 millones de personas en todo

el mundo (United Nations World Tourism Organization (UNWTO), 2017; World Travel & Tourism Council (WTTC), 2018).

En el contexto ecuatoriano, la actividad turística ha constituido un pilar fundamental para el desarrollo económico nacional, siendo uno de los sectores más productivos del país. Según el Ministerio de Turismo (2016), el sector turístico generó aproximadamente 1.557,4 millones de dólares, siendo el tercer rubro de mayor aporte económico después del banano, plátano y camarón (Segura, 2015). Sin embargo, la falta de incentivos, y formación en materia contable y financiera ha restringido el desarrollo económico adecuado de los negocios que se dedican a esta actividad, limitando su sostenibilidad a largo plazo (Ruilova, 2020).

En este ámbito, el estudio de Alvarez et al. (2023) muestra que el 83% de los emprendimientos turísticos no cumplen con sus obligaciones tributarias y el 89% desconoce el régimen al que pertenecen. De igual forma, el 89% no registra ingresos ni egresos, desconociendo sus costos, y el 94% presenta bajo nivel contable. Además, el 83% requiere financiamiento para capital operativo, generando deudas a corto plazo. El 94% no utiliza software contable y registra manualmente sus operaciones sin elaborar informes, limitándose a anotar ventas y gastos en cuadernos, lo que evidencia un manejo contable básico y desorganizado.

Por su parte, el estudio de Ponce et al. (2023) evidencian que los sistemas contables computarizados optimizan las labores del contador, constituyéndose en herramientas clave en los ámbitos contable, financiero y económico. Su implementación permite ahorrar tiempo y recursos, mejorando la eficiencia y rapidez en los procesos, aspectos fundamentales para una gestión moderna y efectiva.

Por tanto, las prácticas contables en sectores prioritarios y particularmente en el sector turístico, contribuirán en la formalización de las operaciones de sus negocios, contribuyendo a mejorar su rentabilidad, sostenibilidad a largo plazo e impacto social; Por tanto, los sistemas contables deben asumirse desde un enfoque estratégico y en el marco de la armonización contable y tributaria, de tal forma que sus operaciones puedan ser valoradas y contabilizadas en el marco de su esencia económica, financiera y social. Esto sin duda, incidirá en una evaluación económica objetiva y contribuirá en una adecuada toma de decisiones empresariales (Mosquera, 2011).

En general, en todas las empresas relacionadas con una actividad económica tienen la necesidad vital de información financiera para lograr los objetivos propuestos y lograr un rendimiento sobre su inversión. En este sentido la contabilidad es la mejor herramienta para satisfacer las necesidades de información financiera para que los directivos tomen decisiones en beneficio de la empresa (Romero, 2013).

A) Procesos tributarios en el crecimiento y magnitud del flujo turístico

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT), el dinamismo del sector turístico global se evidencia en la movilidad transfronteriza: más de 300 millones de turistas realizaron viajes internacionales entre enero y marzo de 2025, lo que representa un incremento de aproximadamente 14 millones de llegadas respecto al mismo período de 2024 (ONU Turismo, 2025).

En el contexto específico de Ecuador, esta tendencia se refleja en un flujo sostenido de visitantes. El país registró 1.262.664 llegadas internacionales de turistas durante el año 2024, con un total de 1.002.477 en lo que va del año 2025 (Ministerio de Turismo, 2025). Este crecimiento acelerado consolida al turismo como un motor clave para el progreso socioeconómico, atrayendo inversión de los sectores público y privado, y generando un impacto positivo significativo en la creación de empleo y el fomento de emprendimientos tanto en áreas urbanas como rurales.

Por lo tanto, el auge del sector de viajes y turismo a escala mundial desde mediados del siglo XX ha coincidido con la proliferación de impuestos al consumo de base amplia. Un ejemplo paradigmático es el Impuesto al Valor Agregado (IVA) o el Impuesto sobre Bienes y Servicios (GST). Estos regímenes de IVA/GST, si bien presentan variaciones estructurales y de tasa entre las distintas jurisdicciones (Wang & Stewart, 2021), son una fuente de ingresos crucial para los fiscos nacionales. Un mecanismo tributario relevante en el contexto del turismo internacional es el reembolso del IVA a turistas no residentes, una práctica implementada para fomentar el gasto turístico y mejorar la competitividad del destino. Los países que aplican este mecanismo de devolución se detallan en la tabla 1.

Tabla 1

Países con reembolso del IVA o del GST (Sistema de Reembolso de Impuestos)

| País | País | País | País | país |
|-----------------------|---------------|---------------------|---------------|----------------|
| 1. Irlanda | 8. Noruega | 15. Dinamarca | 22. Letonia | 29. Egipto |
| 2. Austria | 9. Suiza | 16. Rusia | 23. Líbano | 30. Suecia |
| 3. Islandia | 10. Eslovenia | 17. Francia | 24. Lituania | 31. Serbia |
| 4. Alemania | 11. España | 18. Finlandia | 25. Macedonia | 32. Chipre |
| 5. República de Corea | 12. Hungría | 19. Kazajistán | 26. Moldavia | 33. Eslovaquia |
| 6. Croacia | 13. Polonia | 20. Países Bajos | 27. Marruecos | 34. Turquía |
| 7. Luxemburgo | 14. Bosnia | 21. República Checa | 28. Portugal | 35. Uruguay |

Nota. Tomado de (Wang, T., & Stewart, 2021)

4.2.4 Incentivos tributarios para el sector turismo en Ecuador

En Ecuador el Reglamento para Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI (2021) ha implementado mecanismos fiscales específicos para el sector turístico con el objetivo de fomentar la competitividad del destino y estimular el consumo interno. A continuación, se detallan:

A) Devolución de IVA a turistas extranjeros

Los turistas extranjeros que durante su estadía en el Ecuador adquieran bienes producidos en el país y los lleven consigo al salir, tienen derecho a la devolución del IVA pagado, siempre que cada factura tenga un valor mínimo de USD 50,00. También llamado "Tax Free" o devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a turistas no residentes.

La solicitud se realiza en los puntos de salida internacional (principalmente aeropuertos de Quito y Guayaquil). Requiere la verificación y sellado de los bienes por el Servicio Nacional de Aduana (SENAE), excepto para servicios de alojamiento.

B) Exoneración del impuesto a la renta

Los emprendimientos turísticos de micro, pequeñas y medianas empresas de turismo comunitario y/o asociativo están exentos del pago del impuesto a la renta, siempre que estén previamente registradas en el catastro que mantiene el ente rector en materia de turismo. Si la empresa desarrolla proyectos turísticos no comunitarios ni asociativos, la exoneración se aplicará de manera proporcional a la inversión realizada en los emprendimientos turísticos.

C) Pagos al exterior

Los pagos realizados por agencias de viaje y turismo a proveedores de servicios hoteleros y turísticos en el exterior no están sujetos a retención en la fuente, siempre que se realicen como servicio a sus clientes. Las comisiones pagadas por promoción del turismo receptivo estarán exentas hasta un máximo del 2% de los ingresos obtenidos por esa actividad, siempre que existan los respectivos contratos de respaldo.

D) Gastos personales deducibles

La incorporación del turismo como gasto deducible o rebatible en el cálculo del impuesto a la renta genera un impacto que trasciende el ámbito fiscal. Esta medida promueve la formalización del sector, al incentivar a los contribuyentes a exigir facturas o notas de venta emitidas por establecimientos debidamente registrados.

Asimismo, fomenta la democratización del beneficio tributario, que, aunque se encuentra limitado por los techos establecidos en la canasta básica familiar, alcanza a una amplia gama

de contribuyentes de clase media con ingresos superiores a la base imponible del impuesto a la renta. De esta manera, se estimula el consumo del producto nacional y se fortalece el desarrollo del turismo interno.

E) Crédito tributario del IVA

Los sujetos pasivos del IVA podrán utilizar el 100% del crédito tributario en los siguientes casos: comercialización de paquetes de turismo receptivo, facturados dentro o fuera del país, brindados a personas naturales no residentes en el Ecuador.

La devolución del IVA por parte del Servicio de Rentas Internas (SRI) no podrá exceder el 12% del valor de los paquetes de turismo receptivo facturados en el mismo período. El saldo no devuelto podrá ser recuperado en base a las ventas futuras de dichos paquetes.

F) Reducción temporal del IVA al 8%

Una estrategia de política fiscal implementada periódicamente en Ecuador es la reducción temporal de la tarifa del IVA (del 15% al 8%) en los servicios turísticos, generalmente aplicada durante los feriados nacionales. La medida busca principalmente la reactivación de la economía del sector turístico a través del incentivo al consumo interno durante períodos de alta demanda. Es importante resaltar finalmente que las cualidades del lugar comunitario relacionadas con el turismo influyen en el valor de la posición de los residentes. Por lo tanto, se han identificado tres razones principales para tales esquemas, la primera es el principio de destino, que es la base jurisdiccional para la mayoría del impuesto IVA; la segunda es el objetivo de proporcionar un incentivo a la industria turística; y la última el principio de equidad (Wang & Stewart, 2021).

4.2.5 Finanzas Solidarias

Para Cardoso et al. (2015) las finanzas solidarias se presentan como un instrumento económico con sentido social, orientado al bien común o muy conocido *sumak kawsay*, a fortalecer la cooperación y la equidad.

Investigadores como Cattani et al. (2003); Ortega et al. (2017); Verduga (2021); Andrade (2022); Restrepo (2022); Díaz y Rincón (2024); Oña-Sinchiguano (2024); Molina (2024); Paredes Cruz (2025) consideran que las finanzas solidarias emergen como una alternativa transformadora frente a las dinámicas del sistema financiero tradicional, este tipo de finanzas busca adecuar los productos y servicios financieros para personas, sectores, comunidades normalmente excluidas o limitadas por el sistema financiero formal, este tipo de finanzas están enfocadas más hacia un grupo de personas, sectores o comunidades que buscan apoyarse en un sistema financiero concebido para aportar, a través de estructuras y herramientas

especializadas, financiamientos y proyectos generadores de desarrollo económico sustentable y de integración social.

Díaz y Rincón (2024) presentan a las finanzas solidarias como una herramienta fundamental para canalizar recursos hacia los sectores más vulnerables, con el propósito de fortalecer sus modelos de negocio. Estos autores destacan que este tipo de finanzas promueve esquemas económicos basados en la confianza, la cooperación y el compromiso social, contribuyendo así al desarrollo sostenible y al bienestar colectivo.

En la línea de las finanzas solidarias, autores como Restrepo (2022); Oña-Sinchiguano (2024); centran la importancia de este tipo de finanzas en procesos de cooperación, la creación de una banca ética y la educación financiera que se constituyen pilares básicos para consolidar un sistema de transformación social que fomente la cooperación, la igualdad y el compromiso con la comunidad.

Paredes Cruz (2025) y Molina (2024) consideran que las organizaciones solidarias dependen en gran medida de su modelo de gestión y liderazgo, para Paredes Cruz (2025) en las organizaciones de la economía popular y solidaria debe primar el proceso de gestión participativa y transparente, mientras que Molina enfatiza los desafíos estructurales que enfrenta el sector, como la falta de acceso a financiamiento y la escasa capacitación técnica.

El sistema económico en Ecuador reconoce al sistema popular y solidario dentro de su estructura, dando importancia a un tipo de finanzas que busca poner los recursos financieros al servicio de las personas de las comunidades, buscando el bien común, la equidad, este tipo de finanzas operan respaldadas en un marco normativo que prioriza el valor del trabajo sobre el capital, y lo social por encima de lo lucrativo, dicho marco se sustenta principalmente en la Constitución de la República del Ecuador (2008) y el la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS, 2011) que establecen principios, objetivos y formas de organización con las que operaran las entidades de la economía popular y solidaria.

A continuación, se presenta una tabla que recoge la importancia de este marco normativo en beneficio de las organizaciones de la economía popular y solidaria.

Tabla 2

Marco normativo que respalda la economía popular y solidaria

| Marco Normativo | Descripción |
|--|--|
| Constitución de la República del Ecuador (2008) | La población tiene derecho a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, promoviendo un modelo económico que garantice la sostenibilidad ambiental y el buen vivir o Sumak Kawsay. (Art. 14) |
| | El sistema económico ecuatoriano es social y solidario y su estructura es la pública, privada, mixta y popular y solidaria. (Art. 283) |
| | Las formas de organización son la comunitaria, cooperativa, asociativa, empresarial pública o privada, familiares, domesticas, autónomas y mixtas. (Art. 319) |
| | El Estado promueve el derecho justo. (Art. 336) |
| Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS, 2011) | La Economía Popular y Solidaria es una forma de organización donde se desarrollan los procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios. (Art. 1) |
| | Se rigen por la presente ley, todas las personas naturales y jurídicas que conforman la economía popular y solidaria y el sector financiero popular y solidario. (Art. 2) |
| | Reconoce, fomenta y fortalece la economía popular y solidaria, potencia sus prácticas para alcanzar el bien común o sumak kawsay. (Art. 3) |
| | Se prioriza el buen vivir, el trabajo sobre el capital, el interés colectivo, el comercio justo, la equidad de género, la autogestión, la responsabilidad social y la distribución de excedentes. (Art. 4) |
| | Dentro de las formas de organización se tiene el sector comunitario, el asociativo, el cooperativo y las unidades económicas populares. (Art. 8) |
| | La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), tiene la atribución de ejercer el control de las actividades económicas de las personas y organizaciones, así como también de velar por la estabilidad, solidez y correcto funcionamiento de las instituciones. (Art. 147) |

Nota. Marco normativo y descripción en la que se sustentan las finanzas solidarias dentro del contexto ecuatoriano.

A través de la Constitución se establece una base sobre la cual el país desarrolla las finanzas solidarias, Ecuador cuenta con un sistema económico social y solidario en el cual se prioriza el bienestar colectivo sobre el individual, donde se reconoce la coexistencia de diversas formas de organización de la producción, entre ellas la comunitaria, cooperativa, pública, privada y mixta, un país que busca promover el comercio justo, garantizando prácticas económicas transparentes y equitativas que favorezcan el desarrollo social y territorial, reconociendo la participación de los actores del sector popular y solidario dentro del sistema financiero

nacional, otorgando un papel importante en la redistribución equitativa de la riqueza y la democratización del acceso al crédito. (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

El marco de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS, 2011), establece las bases legales del sector popular y solidario, reconociendo y fomentando las diversas formas de organización económica solidaria, sustentadas en la cooperación, reciprocidad y autogestión, principios esenciales de las finanzas solidarias. A su vez que delimita su ámbito de aplicación, incluyendo a todas las personas naturales o jurídicas que integren el sector financiero popular y solidario en cuya estructura se encuentran las cooperativas de ahorro y crédito, las mutualistas, las cajas comunales y cajas de ahorro.

La LOEPS, reconoce, fomenta y fortalece las formas de organización de la economía popular y solidaria con el propósito de alcanzar el Sumak Kawsay, es decir, un desarrollo económico en armonía con la naturaleza y la comunidad, dentro de la ley se reconocen los principios rectores que guían la acción de las organizaciones del sector popular y solidario en el que se prioriza el trabajo sobre el capital, el interés colectivo sobre el individual, la equidad, la solidaridad, la responsabilidad social y ambiental, en todo lo que presenta la LOEPS, se puede constituir una base ideológica y práctica de las finanzas solidarias, orientadas a la redistribución del ingreso, la inclusión financiera y la cohesión social. (LOEPS, 2011).

En el marco normativo de la LOEPS (2011), se reconoce la diversidad de formas de organización que integran el sector, como las comunitarias, asociativas, cooperativas y unidades económicas populares, es la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) quien ejerce el control y la supervisión de las entidades del sector financiero y no financiero popular y solidario, asegurando su estabilidad, transparencia y protección de los socios y usuarios.

Tanto la Constitución como la LOEPS garantizan un entorno normativo que impulsa las prácticas financieras solidarias como un mecanismo de crecimiento y desarrollo inclusivo, social y equitativo para los sectores de la economía popular y solidaria en los que se refleje un modelo integral y humanista de la economía que combine la eficiencia financiera con el crecimiento y desarrollo social.

4.2.6 Inversión y financiamiento solidario

El turismo comunitario en áreas rurales se convierte en una alternativa de crecimiento económico, social y está relacionado con el turismo sostenible. No obstante, Campos-Sánchez et al. (2024), mencionan que este sector en Ecuador enfrenta grandes desafíos, como la falta de comercialización eficiente, poco interés de organizaciones patrocinadoras y la limitación de

recursos económicos. En este contexto, el financiamiento solidario y la inversión colectiva representan bases esenciales en el fortalecimiento del turismo comunitario, buscando promover la autonomía económica de estas formas de organización.

A) Inversión solidaria

De acuerdo con Cisneros-Palacios et al. (2018), este tipo de turismo se caracteriza por la participación comunitaria, la generación de beneficios y la autogestión y control directo de los recursos por sus miembros, considerando que esta actividad nace desde la propia comunidad o como una sugerencia, pero nunca como una imposición, desde algún agente externo. En este sentido, la inversión en el turismo comunitario es solidaria y se refiere a la utilización de recursos, tanto financieros como no financieros, destinados a fortalecer proyectos turísticos que nacen de la comunidad. A diferencia de la inversión tradicional, su propósito no se centra únicamente en retorno económico, sino que también busca generar un impacto positivo en lo social, cultural y ambiental.

En las comunidades turísticas este tipo de inversión se enfoca en construir centros de alojamientos gestionados por la propia comunidad, crear senderos ecológicos y fomentar espacios culturales, priorizando siempre el trabajo local, la participación colectiva y el uso racional y conservación adecuada de los recursos.

La inversión solidaria no solo se enfoca en el fortalecimiento social o ambiental, sino que también busca asegurar la viabilidad financiera de los proyectos, por lo que es necesario planificar bien la inversión inicial. De acuerdo con Flórez (2016), toda inversión inicial requiere de inversiones fijas, inversiones diferidas y capital de trabajo y lo describe:

Figura 1. Estructura de la inversión de un proyecto

Inversión fija: determina los montos de inversión para la realización de adquisición de maquinaria, planta y equipos necesarios para el funcionamiento de negocio.

Inversión diferida: son los desembolsos que se deben realizar para la puesta en marcha del negocio, como estudios técnicos, jurídicos, económicos, marcas, patentes, etc., la norma contable permite que se amorticen durante los cinco primeros años de vida útil del proyecto.

Inversión en capital de trabajo: son los recursos necesarios para la operación normal de una empresa, el monto depende de los requerimientos para atender los gastos administrativos a corto plazo.

Nota. Estructura de inversión para la puesta en marcha de un proyecto, describiendo lo que es la inversión fija, la diferida y el capital de trabajo.

De igual manera, el Ministerio de Turismo del Ecuador (2023), menciona que los bienes de uso corresponden al conjunto de bienes muebles y/o inmuebles (activos fijos), que una empresa tiene para utilizarlos para la realización de sus actividades. Los bienes intangibles son los inmateriales como patentes, marcas, derechos de autor y otros y el capital de trabajo, son los recursos materiales que utiliza la empresa para la producción de otros bienes o servicios.

En el ámbito del turismo comunitario se debe incluir la identificación por lo menos los siguientes rubros en la inversión inicial como pilares para la sostenibilidad económica de estas ideas de negocios.

Tabla 3

Estructura de la inversión inicial

| Necesidades de inversión | Rubros |
|--------------------------|---|
| 1. Inversión fija | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Terreno y obras civiles (Construcción o adecuación de infraestructura comunitaria) ▪ Maquinaria y equipo ▪ Vehículos ▪ Muebles y enseres ▪ Equipo de computación |
| 2. Inversión diferida | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estudios técnicos (estudios de suelos e ingeniería, asesoría tributaria, etc.) ▪ Estudios económicos y financieros (prefactibilidad o factibilidad) ▪ Estudios jurídicos ▪ Gastos de organización (dados por la implantación de una estructura administrativa por el periodo de instalación y por su operación). ▪ Instalación, pruebas y puesta en marcha ▪ Patentes y licencias (por el uso de patentes, marcas y registros) ▪ Gastos de capacitación y entrenamiento del personal. |
| 3. Capital de trabajo | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Efectivo ▪ Inventarios ▪ Sueldos y salarios ▪ Arriendos ▪ Servicios básicos, entre otros. |

Nota. Adaptado de Flórez (2016) y Ministerio de Turismo del Ecuador (2023)

B) Financiamiento solidario

Toda inversión requiere de financiamiento y en el ámbito del turismo comunitario resulta fundamental identificar con claridad los recursos para poder cubrir las inversiones iniciales de acuerdo con los requerimientos del proyecto, que pueden ser internas o externas.

Tabla 4

Fuentes de Financiamiento

| Fuente | Descripción |
|----------|---|
| Internas | <ul style="list-style-type: none">▪ Hacen referencias al capital propio.▪ Incluyen aportaciones iniciales, utilidades retenidas o aportaciones adicionales.▪ Se caracterizan porque no generan ningún coste financiero |
| Externas | <ul style="list-style-type: none">▪ Son aquellas que provienen de recursos ajenos.▪ Incluyen a: proveedores de materias primas o mercaderías, instituciones financieras.▪ Este tipo de fuentes generan un coste de intereses, debidamente acordados entre las partes.▪ Se pueden clasificar, según el plazo acordado en corto o largo plazo. |

Nota. Información tomada de Cevallos Vique et al. (2022),

Además de identificar la inversión inicial y las fuentes de financiamiento, es importante que los proyectos de turismo comunitario desarrollen proyecciones financieras de ingresos y gastos. Estas proyecciones permiten estimar la rentabilidad, evaluar la sostenibilidad económica y planificar la reinversión de los excedentes y facilita la toma de decisiones. Estas acciones contribuyen a fortalecer la confianza de la comunidad, de las instituciones financieras y posibles aliados estratégicos. Entre los aspectos más importantes a tener en cuenta se encuentran:

Tabla 5

Proyecciones a considerar

| | |
|---------------------|--|
| Ingresos operativos | Proviene de servicios que se ofrece en el emprendimiento turístico, como alojamiento, alimentación, guías, transporte local, venta de artesanías y experiencias culturales, etc. |
| Egresos operativos | Incluyen gastos en mantenimiento, insumos, salarios, promoción, seguros y servicios básicos, etc. |

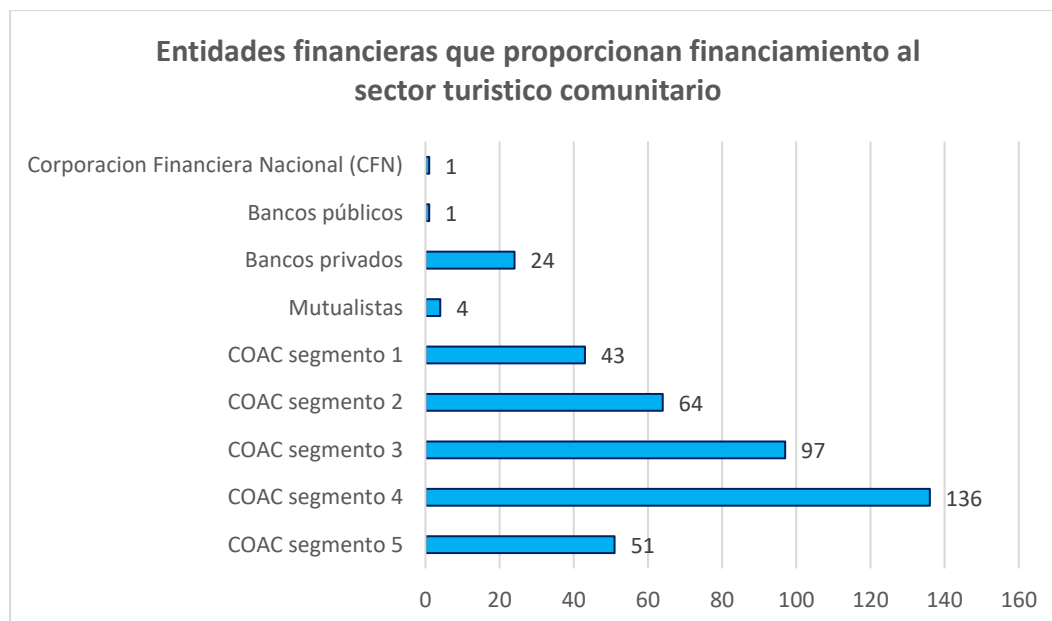
| | |
|-------------------------------|--|
| Proyecciones de flujo de caja | Muestran el movimiento de efectivo mensual o anual, lo que permite anticipar períodos de baja demanda y planificar reservas financieras. |
| Escenarios financieros | Se requiere considerar escenarios: optimistas, moderados y conservadores, esto facilita la toma de decisiones. |

Nota. Muestra los rubros de ingresos y egresos que se deben considerar para valorar una inversión.

El tema de inversión y financiamiento para las organizaciones de la economía popular y solidaria el sistema financiero se presenta como un motor de crecimiento económico muy importante que se enfoca al proceso de intermediación a través de los sectores público, privado y del sector popular y solidario, todos estos sectores apoyan a las organizaciones del sector popular y solidario para inyectar capital a través de la colación de créditos, especialmente a las empresas, emprendimientos pequeños y jóvenes que por sus características presentan mayor dificultad para acceder a este tipo de créditos, es por ello que de acuerdo a los datos que presenta la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en el país existen un total de 519 instituciones financieras que realizan procesos de intermediación que apoyan con la inyección de capital a este tipo de organizaciones.

Figura 2

Entidades del sistema financiero ecuatoriano.



Nota. Número de entidades financieras que proporcionan financiamiento al sector popular y solidario. Superintendencia de Bancos (2025), Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2025).

De acuerdo a los datos reportados por la Superintendencia de Bancos son 24 bancos privados los que pueden inyectar capital a las organizaciones de la economía popular y solidaria entre ellas las enfocadas al servicio de turismo comunitario, el sector público se presentan dos grandes entidades que canalizan recursos a los emprendimientos y empresas del sector turístico como es BanEcuador y la Corporación Financiera Nacional (CFN), los datos que se reportan en septiembre del año en curso presentan a 395 entidades distribuidas en 4 mutualistas, 43 cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1, 64 del segmento 2, 97 del segmento 3, 136 del segmento 4 y 51 del segmento 5. (DATASEPS, 2025).

Todas las entidades del sistema financiero se convierten en canales propicios de inyección de capital para el fortalecimiento de cualquier tipo de organizaciones, que buscan financiarse para fortalecer las empresas, negocios

4.2.7 Indicadores financieros y sociales

Dentro de la Economía Popular y Solidaria (EPS) las organizaciones buscan el crecimiento y desarrollo de sus actividades y en función de ello la parte económica es de suma importancia, sin olvidar que dentro de esta economía el bienestar colectivo esta sobre el lucro individual, basándose en los principios de la EPS y evaluar el desempeño de las organizaciones y para ello es importante utilizar un marco de indicadores que se enfoquen tanto en la viabilidad económica como en la relación que estos indicadores tienen en la parte social y ambiental. En el ámbito de la EPS las finanzas solidarias no solo se enfocan a sectores vulnerables que durante mucho tiempo se encontraban al margen del sistema financiero formal, bajo esta perspectiva los indicadores financieros y sociales son de suma importancia para analizar la eficiencia operativa y la rentabilidad en contextos económicos adversos, por lo que en el presente apartado se dan a conocer los indicadores financieros más importantes que deben considerarse para la buena gestión de los emprendimientos en cualquier sector.

Tabla 6

Indicadores financieros para organizaciones de la economía popular y solidaria.

| Indicadores financieros | | |
|--------------------------------|---|---|
| Indicador | Descripción | Fórmula |
| Apalancamiento Externo (AE) | Mide la proporción del financiamiento de acreedores de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS). | $AE = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total activos}} * 100$ |

| | | |
|-----------------------------------|--|--|
| Apalancamiento Interno (AI) | Mide la proporción del activo de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) financiado por sus socios y/o asociados (recursos propios). | $AI = \frac{\text{Total patrimonio}}{\text{Total activos}} * 100$ |
| Endeudamiento Patrimonial (EP) | Mide el grado de compromiso del patrimonio de los socios y/o asociados con respecto a los acreedores, así como también el grado de riesgo de cada una de las partes que financian las operaciones | $EP = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total patrimonio}} * 100$ |
| Liquidez Corriente (LC) | Capacidad que deben tener las organizaciones para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. (Gutiérrez y Tapia, 2018). | $LC = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} * 100$ |
| Rentabilidad de las Ventas (RV) | Mide la relación que existe entre las ventas generadas por las organizaciones de la EPS y la utilidad (ingresos menos costos y gastos). (Marchena, 2023). | $RV = \frac{\text{Total utilidad y/o excedente}}{\text{Total ventas}} * 100$ |
| Rentabilidad del activo (ROA) | Evalúa la relación entre el beneficio obtenido en un período determinado y el total de activos de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS); es decir, refleja la eficiencia con la que se utilizan los activos disponibles para generar ganancias. | $ROA = \frac{\text{Total utilidad}}{\text{Total activos}} * 100$ |
| Rentabilidad del patrimonio (ROE) | Refleja la capacidad del capital de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) para generar rentabilidad; en consecuencia, mide el rendimiento obtenido por los socios y/o asociados en relación con los aportes realizados a la organización. (Bejar-León y Jijón-Gordillo, 2017). | $ROE = \frac{\text{Total utilidad}}{\text{Total patrimonio}} * 100$ |
| Solidez | Evalúa la capacidad de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) para cumplir con sus obligaciones financieras a corto y largo plazo, evidenciando su solidez y consistencia financiera. | $\text{Solidez} = \frac{\text{Total activo}}{\text{Total pasivo}}$ |
| Rendimiento sobre inversión (ROI) | Capacidad que deben tener las organizaciones para generar ingresos en relación con los recursos invertidos en la actividad turística comunitaria. (infraestructura, capacitación, promoción). (Acosta y Reyes, 2025). | $ROI = \frac{\text{Gan o VI} - \text{CI}}{\text{CI}} * 100$ |

| | | |
|--|--|--|
| | | Donde: Gan= Ganancias VI= Valor de la inversión CI= Coste de la inversión |
|--|--|--|

Nota. Muestra los indicadores financieros que se consideran para medir la salud financiera de las organizaciones de la economía popular y solidaria. SEPS (2025).

En el ámbito social, los indicadores reflejan la responsabilidad y compromiso de las organizaciones con sus socios y la comunidad. El nivel de participación de los socios se relaciona con el grado de involucramiento y compromiso que estos mantienen dentro de la gestión institucional, siendo un factor importante para fortalecer la gobernanza y la cohesión organizacional (Parra Gavilanes et al., 2021). Asimismo, la inclusión laboral se orienta a la creación de oportunidades equitativas de empleo, fomentando la diversidad y la integración de grupos vulnerables dentro del entorno laboral, lo que contribuye a mejorar el impacto social de la organización. (Morejón & González, 2023)

Tabla 7

Indicadores sociales para organizaciones de la economía popular y solidaria.

| Indicadores sociales | | |
|---|--|---|
| Dimensión social | Descripción | Indicador |
| Participación comunitaria en la gestión | Mide la participación de la comunidad en decisiones de gestión o administración del turismo. | % de miembros de la comunidad que participan de asambleas o comités turísticos |
| Fortalecimiento organizacional | Mide la participación de socios en temas de capacitación para el proceso de gestión turística. | Número de personas capacitadas Número de programas de formación. |
| Participación de los socios | Mide el involucramiento de los socios en la toma de decisiones y sostenibilidad de las organizaciones solidarias. (Parra Gavilanes et al., 2021) | % de socios de las organizaciones turísticas involucrados en la toma de decisiones. |
| Inclusión laboral y social | Mide la integración de grupos vulnerables en actividades productivas, turísticas bajo principios solidarios. (Morejón y González, 2023). | Número de personas pertenecientes a grupos vulnerables (mujeres, personas con discapacidad, etc) incluidas en organizaciones de economía popular y solidaria. |

Nota. Muestra los indicadores sociales que se pueden considerar en las organizaciones de economía popular y solidaria.

4.2.8 El papel del microcrédito en el turismo comunitario

Investigadores como Ocaña (2018), Azar et al. (2018), Mballa (2017), Mehrota y Yetman (2015) presentan al microcrédito como una herramienta de fortalecimiento de emprendimientos o negocios, en el sector turístico el microcrédito también se constituye como uno de los productos financieros clave para brindar acceso a financiamiento a personas y grupos vulnerables que muchas de las veces tienen limitada o nulo el acceso a los créditos que otorga el sistema financiero formal.

A través del microcrédito se busca ampliar las posibilidades de desarrollo productivo, turístico, comercial y familiar de aquellas personas de los sectores sociales y turísticos de bajos recursos económicos que durante mucho tiempo se mantuvieron al margen del circuito financiero formal por no poder acceder a un instrumento financiero que les permita obtener el capital semilla para emprender o fortalecer los emprendimientos o negocios del sector turístico.

Investigadores como Patiño (2008) y Calderón (2011) destacan que el microcrédito constituye un tipo de financiamiento orientado principalmente a los sectores más vulnerables de la sociedad, con el propósito de ofrecer oportunidades económicas a personas con altos índices de pobreza. A través de este instrumento, los beneficiarios pueden emprender pequeños negocios que generan ingresos sostenibles, contribuyendo así a la mejora de su calidad de vida y al fortalecimiento del desarrollo local.

De igual manera, Calvo et al. (2014), Reyes (2015) y Rodríguez (2017) sostienen que el sistema financiero está integrado por activos o instrumentos financieros, intermediarios y mercados que permiten canalizar el ahorro hacia la inversión productiva. En este sentido, el rol del sistema financiero resulta esencial para integrar a las personas de los sectores populares y vulnerables al sistema formal mediante el proceso de intermediación financiera. Este proceso posibilita el acceso a recursos económicos que antes les eran inaccesibles, fortaleciendo la inclusión y dinamizando las economías locales (Calvo, Parejo, Rodríguez, & Cuervo, 2014; Reyes, 2015; Rodrigues Salgado & Felinto de Farias, 2018).

En el ámbito del turismo comunitario, el microcrédito se convierte en un factor importante para impulsar iniciativas sostenibles que promuevan la participación activa de las comunidades rurales. A través de este tipo de financiamiento, las comunidades pueden invertir en servicios de alojamiento, gastronomía, guianza, transporte y artesanías, generando empleo y promoviendo la conservación del patrimonio natural y cultural. De esta manera, el microcrédito no solo contribuye al fortalecimiento económico de las comunidades, sino que también fomenta un modelo de desarrollo solidario y sostenible basado en la autogestión y la inclusión financiera. (Armijos, 2017). Inglada, Sastre y De Miguel (2015) manifiestan que el

microcrédito ha demostrado ser una de las mejores herramientas para erradicar la extrema pobreza en países en desarrollo, dado que, si la falta de recursos impide a estos sectores salir de la pobreza, el facilitarles un crédito de acceso fácil, rápido y sostenido les permite salir del círculo vicioso de la pobreza y alternativas de crecimiento económico.

El microcrédito en forma general está sustentado en una amplia pléyade de investigadores que buscan estudiarlo como producto financiero estrella, los aportes de Rodrigues y Felinto de Farias (2018), Fiala (2018) al igual que Azar et al. (2018), Ocaña (2018), Mballa (2017), Augsburg et al. (2015), demuestran que el microcrédito es una herramienta que genera las condiciones necesarias para superar la pobreza a lo largo del mundo y debe expandirse más allá de los clientes tradicionales y dirigirse a aquellos sectores vulnerables por su situación económica, de género, que requieren de capital para mejorar su situación económica actual, los programas de microcrédito se destacan como una alternativa socioeconómica de inserción social y lucha contra la pobreza, el microcrédito brinda financiamiento a los sectores vulnerables que buscan adquirir activos esenciales para hacer frente a los gastos inesperados. Estudios realizados por Augsburg et al. (2015), Banerjee et al. (2015), Fischer (2013) y Giné y Ghazala (2014) coinciden en que la finalidad principal del microcrédito es ofrecer una alternativa de financiamiento para los emprendedores de bajos ingresos, con el fin de impulsar la creación o consolidación de pequeños negocios. Sin embargo, los autores señalan que, pese a su amplio alcance social, el impacto del microcrédito sobre el crecimiento económico es limitado, debido a que muchos microemprendimientos no logran expandirse ni generar transformaciones estructurales significativas en las economías locales.

En esta misma línea, Bradley et al. (2011) destacan que, aunque los microcréditos facilitan la disponibilidad de capital para hacer frente a las amenazas del mercado, los microemprendedores pueden volverse actores vulnerables debido a la inestabilidad de sus ingresos y la falta de resiliencia frente a los cambios del entorno económico. Por su parte, Fiala (2018) advierte que, en muchos casos, la ausencia de habilidades empresariales y de educación financiera provoca que los recursos obtenidos mediante microcréditos se destinen a gastos familiares o actividades ajenas al negocio, debilitando su sostenibilidad y reduciendo su potencial impacto en el desarrollo local.

Al hablar de las características del microcrédito, resulta imposible hacerlo sin referirse a los aportes que presentan los investigadores como Burgos et al. (2020), Carvajal y Espinoza (2020), Armijos (2017), entre otros., quienes indican que este tipo de financiamiento busca el mejoramiento del nivel de ingresos y el logro a largo plazo de la superación de barreras de pobreza en quienes acceden a él, sin duda, se habla de un mecanismo que estimula el desarrollo

de los sectores vulnerables, y que además, combina el apoyo social con la competencia financiera. (Lucena, 2014).

La colocación de la cartera de microcrédito debe estar dirigida a mejorar las condiciones de vida de los usuarios que lo requieren, y una de sus estrategias sería establecer programas de microcrédito que se direccionen adecuadamente para atender las necesidades financieras de las personas de escasos recursos que deseen establecer pequeños negocios; las características del microcrédito presentadas por los investigadores como Burgos et al. (2020) revelan que esta herramienta es clave para apoyar a los sectores vulnerables ya que estos microcréditos son pequeñas cantidades que se entregan a personas vulnerables en riesgo de exclusión para ayudarles a poner en marcha un proyecto empresarial o laboral que les permita entrar en la dinámica productiva y laboral.

Como lo menciona Maldonado (2007) hay dos tipos de microcréditos el de subsistencia y el de desarrollo, refiriéndose al de subsistencia como el microcrédito que se solicita para brindar un servicio en una determinada microempresa que se mantiene; pero que las probabilidades de crecimiento son casi nulas, el monto de estos microcréditos no es elevado; sin embargo, el microcrédito de desarrollo se realiza para una actividad con expectativas de crecimiento.

Los microcréditos de acuerdo a la metodología de colocación pueden ser individuales, grupales, solidarios, comunales, subsidiados, es necesario indicar que el microcrédito al estar destinado a la actividad productiva y/o microemprendimientos desempeñados por personas naturales o jurídicas están clasificados en función a los ingresos que provienen del giro de su negocio, en ese sentido de acuerdo a la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2024) se establecen los siguientes sub segmentos del microcrédito:

Tabla 8

Tipos de microcréditos

| Tipo de microcrédito | Características principales | Tasa activa máxima | | | | | |
|---|---|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Microcrédito de Acumulación Ampliada | Comprende aquellos créditos que se otorgan por montos superiores a \$10.000,00. | 19.71 | 20.19 | 23.50 | 22.05 | 22.05 | 22.05 |
| Microcrédito de Acumulación Simple | Son los créditos que comprenden valores mayores a \$1.000,00 hasta \$10.000,00. | 21.31 | 21.17 | 25.50 | 24.89 | 24.89 | 24.89 |

| | | | | | | | |
|---------------------|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Microcrédito | Son las operaciones | 23.61 | 23.32 | 28.50 | 28.23 | 28.23 | 28.23 |
| Minorista | otorgadas con un valor menor o igual a \$ 1.000,00. | | | | | | |

Nota. Tipos, características principales y comportamiento de las tasas activas máximas de los subsegmentos de microcrédito. Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2024).

El microcrédito a pesar de que es un servicio financiero indispensable en el desarrollo local y económico dentro del sistema financiero general y a nivel cooperativo mantiene las tasas más altas del mercado crediticio, y es así que, analizando la evolución de la tasa de interés activa en los diferentes tipos de créditos, principalmente aquellos que se encuentran dentro del segmento de microcrédito, se puede evidenciar el marcado crecimiento en las mismas desde el año 2019 hasta el 2024, en mayor medida en los microcréditos de acumulación ampliada, simple y minorista.

Es importante señalar que, el año con mayor incremento en las tasas de interés es el año 2021, período en el que las tasas máximas alcanzaron un 23.50%, 25.50% y 28.50% en los microcréditos de acumulación ampliada, simple y minorista, respectivamente, dicho incremento es el resultado de los efectos generados por la recuperación de la cartera de crédito durante el año 2020, período atípico por el impacto negativo en la economía mundial, resultante de la emergencia sanitaria provocada por el COVID 19.

4.2.9 Contexto y diagnóstico

En el portal estadístico DATASEPS, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2025) presenta información actualizada sobre la caracterización de las organizaciones del sector comunitario, clasificadas por niveles de supervisión,

Dentro del sector popular y solidario la SEPS presenta un sistema de segmentación por niveles de supervisión con el propósito de diferenciar el grado de desarrollo, la capacidad operativa, la estructura financiera de estas organizaciones, para mejor comprensión, se presenta la siguiente tabla con los niveles y la descripción y características comunes de cada uno de los niveles.

El modelo de niveles presentados por la SEPS puede entenderse como tipología de madurez institucional, alineada con enfoques de desarrollo organizacional, a continuación, se presenta una descripción general y las características de cada uno de los niveles presentados por la SEPS.

Tabla 9

Niveles de clasificación SEPS

| Nivel | Descripción general | Características comunes |
|--------------------------------|--|--|
| Nivel 1S | Organizaciones más grandes y consolidadas dentro del sector. | Alta capacidad operativa, sistemas tecnológicos, personal técnico, amplias operaciones financieras, y supervisión más estricta de la SEPS. |
| Nivel 2S | Organizaciones medianas con estructura administrativa establecida. | Cuentan con cierta diversificación de servicios, reportan regularmente información financiera y tienen una base de socios significativa. |
| Nivel 3S | Organizaciones pequeñas en crecimiento. | Menor volumen de operaciones, estructura limitada, pero cumplen con la normativa básica de funcionamiento. |
| Nivel 4S | Organizaciones micro o en desarrollo inicial. | Operaciones reducidas, pocas transacciones, bajo capital social y limitada formalización administrativa. |
| No definido / Sin nivel | Organizaciones que aún no han sido clasificadas oficialmente o cuya información está incompleta. | En proceso de registro, actualización o evaluación por parte de la SEPS. |

Nota. Descripción y características comunes de los niveles de clasificación SEPS.

A) Organizaciones grandes consolidadas dentro del Sector de la Economía Popular y Solidaria (Nivel 1S)

Para Desrochers y Fischer (2005) la integración de redes cooperativas mejoran la estabilidad y desempeño financiero de las organizaciones de los sectores populares y en ese sentido las organizaciones del nivel 1S son grandes dentro del sector y suelen tener una alta capacidad operativa, cuentan con tecnología para llevar a cabo sus procesos, disponen de personal técnico capacitado para tomar decisiones acertadas en beneficio de la organización, llevan un proceso de gestión financiera más detallado por el mismo hecho de que los procesos de supervisión desde la SEPS suelen ser más rigurosos porque este tipo de organizaciones exhiben patrimonios y activos elevados, área contable, sistemas de gestión de riesgos, personal técnico especializado.

B) Organizaciones medianas con estructura administrativa establecida (Nivel 2S)

Cuando las organizaciones están en proceso de consolidación se pueden enmarcar en organizaciones del nivel 2S en donde las organizaciones presentan un nivel medio de desarrollo; es decir aún existen factores que delimitan su expansión y crecimiento como la falta de financiamiento, en este sentido Stiglitz y Weiss (1981) presenta sus valiosos aportes para comprender las imperfecciones del mercado crediticio y la relación entre información asimétrica, riesgo y acceso al financiamiento, en este sentido cuando las organizaciones han superado su etapa inicial y presentan un grado moderado de formalización aun tienen procesos que deben mejorar, estas organizaciones del nivel 2S están situadas en un eslabón de transición de organización con niveles operativos, financieros medios a organizaciones más estables y con gran proyección económica y financiera.

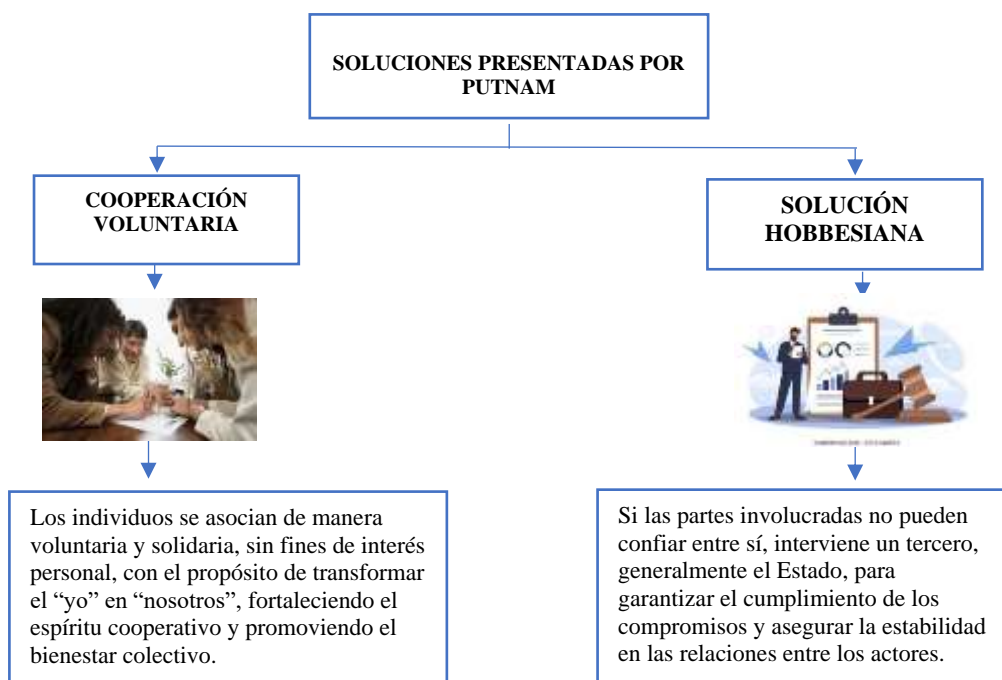
C) Organizaciones pequeñas en crecimiento (Nivel 3S)

Las organizaciones del nivel 3S dentro de la base comunitaria son pequeñas organizaciones que operan principalmente en ámbitos locales y parroquiales, para este tipo de organizaciones el capital social empieza a adquirir un protagonismo relevante en el ámbito colectivo. Los aportes de Putnam en el campo de la colectividad presentan distintas formas de resolver los problemas derivados de los dilemas de la acción colectiva, como los oportunismos, los engaños y la evasión de responsabilidades por parte de los miembros de la colectividad.

Para Putnam, los problemas colectivos admiten dos soluciones: la cooperación voluntaria y la solución hobbesiana, como se explica en la siguiente figura.

Figura 3

Soluciones presentadas por Putnam a los dilemas de la acción colectiva



Nota. Dilemas de la acción colectiva para el proceso de solución de problemas comunitarios. Putnam (1996)

Para Putnam la confianza y la cooperación entre los miembros de una comunidad fortalece el capital social que como lo definen Granovetter (1973), Bourdieu (1985), Coleman (1990), Durston (2001), Ramirez (2005), es un conjunto de recursos intangibles que surgen de las relaciones sociales, la confianza, la cooperación y las normas de reciprocidad que facilitan la acción colectiva dentro de una comunidad o grupo.

La estructura de las organizaciones del Nivel 3S es reducida, con recursos limitados, gestión trivial y dependencia de mecanismos de cooperación externa, este tipo de organizaciones se consideran unidades socioeconómicas de subsistencia solidaria con generación de capital social comunitario.

D) Organizaciones micro o en desarrollo inicial (Nivel 4S)

Dentro del proceso de desarrollo local se presentan las organizaciones que presentan una microestructura solidaria y que se encuentran en proceso de constitución o fortalecimiento. Dentro de este grupo se encuentran los microemprendimientos que se enfocan a actividades productivas, ganadería, comercio, servicio, turismo, venta de animales de especies menores, con una reducida actividad económica, con una mínima formalización jurídica y una baja capacidad de gestión.

Como la SEPS aplica un sistema de supervisión por niveles, las organizaciones pueden diferenciar el grado de desarrollo, la capacidad operativa y la complejidad financiera de las organizaciones del sector popular y solidario,

Dentro de la SEPS, también se presentan las organizaciones no definidas, que aún no han sido clasificadas oficialmente o cuya información está incompleta, su característica principal es que son organizaciones en proceso de registro, actualización o evaluación por parte de la SEPS.

Tabla 10

Datos y descripción de las organizaciones de la SEPS

| Nivel | Número de organizaciones | Número de socios | Interpretación |
|------------------|---------------------------------|-------------------------|--|
| Nivel 1S | 12 | 147 | Son las organizaciones más consolidadas. Poseen mayor volumen de operaciones, estructura administrativa establecida y capacidad de gestión avanzada. |
| Nivel 2S | 11 | 237 | Representan organizaciones medianas, con estabilidad operativa y cumplimiento normativo intermedio. |
| Nivel 3S | 2 | 79 | Son organizaciones pequeñas, posiblemente en proceso de fortalecimiento institucional o con operaciones limitadas. |
| Nivel 4S | 2 | 197 | Corresponden a microorganizaciones con escasos recursos o funcionamiento incipiente. |
| Sin nivel | 1 | 224 | Entidades aún no clasificadas formalmente por la SEPS, por falta de información o actualización. |

Nota. Número de organizaciones y de socios e interpretación de los niveles de las organizaciones. (SEPS, 2025).

4.3 Metodología

La presente investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo-correlacional, con el propósito de analizar la relación existente entre el nivel de conocimiento contable, tributario y financiero de los emprendedores vinculados al turismo comunitario y las variables sociodemográficas, como la edad, el nivel educativo y la actividad laboral. Además, se buscó identificar el grado de comprensión sobre las finanzas solidarias como mecanismo de impulso al desarrollo local. El diseño del estudio fue no experimental y de corte transversal, dado que la información fue recolectada en un único momento temporal, sin manipular las

variables, lo que permitió observar las relaciones naturales entre los factores analizados y describir sus tendencias más representativas.

La población del estudio estuvo conformada por emprendedores y miembros de comunidades vinculadas a proyectos de turismo comunitario en zonas rurales de la región sur del Ecuador. La muestra fue no probabilística e intencional, conformada por 43 participantes seleccionados por su participación directa en iniciativas económicas locales orientadas al fortalecimiento del sector popular y solidario, las participantes son mujeres de parroquias rurales como es Fundochamba, Taquil, El Cisne y el Valler, pertenecientes a sectores rurales y cuatro emprendedoras del sector urbano. El tamaño muestral respondió a criterios de accesibilidad, disponibilidad de información e interés de las involucradas a participar en el presente estudio. Para la recolección de información se utilizó un cuestionario estructurado elaborado en función de constructos teóricos previamente validados en investigaciones sobre educación financiera, economía solidaria y emprendimientos rurales (Aldasoro, 2020; Oña-Sinchiguano et al., 2024; Álvarez et al., 2023). El instrumento incluyó ítems medidos en escala Likert de tres y cuatro puntos, distribuidos en tres bloques, el primero, relacionado con el conocimiento contable y tributario, incluyó preguntas sobre el registro ordenado de ingresos y gastos, así como sobre las obligaciones del régimen tributario; el segundo, sobre el conocimiento financiero, abordó la elaboración de presupuestos, la distinción entre financiamiento a corto y largo plazo y el uso de instrumentos financieros básicos; y el tercero, de carácter sociodemográfico, recogió información sobre edad, nivel educativo y ocupación principal. El cuestionario fue validado mediante el juicio de expertos, garantizando la pertinencia, claridad y coherencia de los ítems. La recolección de datos se realizó mediante la aplicación directa del cuestionario a los participantes, previa socialización de los objetivos del estudio y obtención del consentimiento informado. Posteriormente, los datos fueron codificados y procesados con el software JASP (versión 0.18), una herramienta de análisis estadístico que permitió calcular medidas de frecuencia, asociación e independencia entre las variables. El proceso analítico se desarrolló en tres etapas: en primer lugar, se efectuó un análisis descriptivo para determinar las frecuencias y porcentajes de respuesta por variable, identificando las principales tendencias; en segundo lugar, se aplicaron pruebas de Chi-cuadrado (X^2) y razón de verosimilitud (Likelihood Ratio) para establecer la existencia de asociaciones significativas entre las variables de conocimiento financiero y las características demográficas; y, en tercer lugar, se calculó el coeficiente de Cramer's V para medir la fuerza o intensidad de dichas relaciones. En el desarrollo del estudio se respetaron los principios éticos de confidencialidad, consentimiento informado y respeto a la autonomía de los participantes, asegurando el

anonimato y la utilización de los datos únicamente con fines académicos y de investigación. La metodología empleada permitió analizar la interacción entre la educación financiera, la práctica contable y la gestión solidaria en el contexto del turismo comunitario, generando evidencias empíricas que aportan a la comprensión de los factores que limitan o potencian el desarrollo local desde la perspectiva de la economía popular y solidaria.

4.4 Análisis de resultados

A continuación, se presentan los principales resultados obtenidos en la investigación, los cuales permiten conocer el nivel de conocimiento contable, tributario y financiero de los emprendedores vinculados al turismo comunitario

Tabla 11

Tabla de frecuencia de las variables demográficas

| Genero | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------|-------------------|-------------------|
| femenino | 43 | 100.0 |
| Total | 43 | 100.0 |
| | | |
| Edad | Frecuencia | Porcentaje |
| 18-24 | 8 | 18.6 |
| 25-34 | 7 | 16.3 |
| 35-44 | 6 | 14.0 |
| 45-54 | 6 | 14.0 |
| Mas de 55 | 16 | 37.2 |
| Total | 43 | 100.0 |
| | | |
| Educación | Frecuencia | Porcentaje |
| Primaria | 14 | 32.6 |
| Secundaria | 26 | 60.5 |
| Tecnológico/Técnico | 2 | 4.7 |
| Universitario | 1 | 2.3 |
| Total | 43 | 100.0 |
| | | |
| Localización | Frecuencia | Porcentaje |
| Urbana | 4 | 9.3 |
| Rural | 39 | 90.7 |
| Total | 43 | 100.0 |

Nota. Resultados del análisis descriptivo de las variables demográficas. Encuestas (2024).

Como se presenta en la tabla de frecuencia, el estudio se conforma por 43 mujeres de las parroquias de Taquil, el Cisne, el Valle y especialmente de Fundochamba, todas ellas fueron seleccionadas para participar del presente estudio debido a que dentro de sus actividades mencionaron tener interés y trabajar en servicios relacionados con temas turísticos de su localidad, en el estudio existe un rol protagónico del género femenino y se destaca el liderazgo en la gestión de iniciativas locales. En cuanto a la edad, la mayor parte de mujeres son mayores de 55 años (37,2%), seguidas de jóvenes entre 18 y 24 años (18,6%), lo que refleja una combinación de experiencia y mujeres jóvenes que les interesa enfocarse en alguna actividad que les permita fortalecer el turismo comunitario en su localidad.

En función del nivel educativo, el 60,5% posee formación secundaria, mientras que un 32,6% cuenta con estudios primarios, y solo un 7% alcanza niveles técnicos o universitarios, este resultado puede ser un factor de limitación formativa que podrían incidir en la parte contable y financiera de las actividades que realizan, es importante mencionar que la mayoría de las participantes residen en zonas rurales (90,3%), confirmando el carácter territorial y comunitario de los proyectos analizados, donde las finanzas solidarias representan una herramienta esencial para el fortalecimiento económico y la inclusión financiera de las mujeres emprendedoras.

La investigación se segmentó en tres áreas del conocimiento: la contable, la tributaria y la financiera dando como resultado del conocimiento de la muestra de estudio lo siguiente.

Procedimientos básicos y registros simples de contabilidad

Tabla 12

Frecuencia para la actividad laboral

| Actividad laboral | Frecuencia | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Estudiante | 5 | 11.6 | 11.6 |
| Trabajador dependiente | 1 | 2.3 | 14.0 |
| Trabajador independiente | 25 | 58.1 | 72.1 |
| No trabajo | 3 | 7.0 | 79.1 |
| Otro | 9 | 20.9 | 100.0 |
| Total | 43 | 100 | |

Nota. Resultados del análisis descriptivo de la actividad laboral. Encuestas (2024).

Dentro de las personas con interés en el turismo comunitario, se cuenta con un alto porcentaje del 58,1% de trabajadoras independientes, seguido del 20,9% que las ubica en la categoría de otros, vinculadas a actividades domesticas o comunitarias, un 11,6% representan al 11,6% de mujeres emprendedoras jóvenes con gran interés de formación, en menor proporción se

presenta un 7% de mujeres sin empleo y un 2,3% de mujeres con trabajo independiente, los resultados denotan que un gran porcentaje de mujeres del sector rural ven en el autoempleo su base de sustento económico, y gran parte de las mujeres entrevistadas mencionaron querer trabajar en sus emprendimientos que buscan fortalecer el proceso de turismo comunitario. Se continúa con el análisis de los constructos relacionados a la parte de contabilidad básica, tributación y de finanzas solidarias,

A) Contabilidad básica

Tabla 13

Frecuencia de los resultados de contabilidad básica

| RESULTADOS DE CONTABILIDAD BÁSICA | | | |
|--|--------------------------------|-------------------|-------------------|
| Llevo un registro ordenado de ingresos y gastos | C1 | Frecuencia | Porcentaje |
| | Totalmente en desacuerdo | 1 | 2.3 |
| | En desacuerdo | 33 | 76.7 |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 4 | 9.3 |
| | De acuerdo | 5 | 11.6 |
| | Total | 43 | 100 |
| Identifico claramente mis costos fijos y variables | C2 | Frecuencia | Porcentaje |
| | Totalmente en desacuerdo | 34 | 79.1 |
| | En desacuerdo | 3 | 7.0 |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 2.3 |
| | De acuerdo | 4 | 9.3 |
| | Totalmente de acuerdo | 1 | 2.3 |
| Total | 43 | 100 | |

Nota. Resultados del constructo de contabilidad básica. Encuestas (2024).

Los resultados del constructo de contabilidad básica presentan un nivel muy bajo de conocimiento de mecanismos y herramientas contables para la gestión de sus actividades comerciales, entre las mujeres que participaron un alto porcentaje del 76,7% muestran estar en desacuerdo y el 2,3% en total desacuerdo porque no llevan un registro ordenado de ingresos y gastos, solo un 11, 6% mencionaron estar de acuerdo en que llevan un registro ordenado de ingresos y gastos de sus actividades comerciales.

Los datos revelan que un 79,1% en su totalidad no identifican claramente los costos fijos y los costos variables, a este porcentaje se suma un 7% de mujeres que mencionan que no identifican claramente sus costos fijos y variables, solo un 11,6% está distribuido con un 9,3% con la opción de acuerdo y un 2,3% están totalmente de acuerdo, los resultados de la dimensión de costos denotan un alto porcentaje de mujeres emprendedoras que identifican claramente los

costos fijos y variables que se requieren para ejecutar las acciones y operaciones de sus negocios, es importante que todo emprendedor cuente con competencias contables, tributarias y financieras que les permita llevar un control y evaluación económica de los emprendimientos turísticos comunitarios, afectando su sostenibilidad. Estos hallazgos se relacionan con el bajo nivel educativo predominante (60,5% con educación secundaria) y con la naturaleza independiente e informal del trabajo.

Tabla 14

Tabla de contingencia de ingresos y gastos

| Registro de ingresos y gastos. | | Edad | | | | | Total |
|--------------------------------|-----------------|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|
| | | 18-24 | 25-34 | 35-44 | 45-54 | Mas de 55 | |
| Total | Count | 0.00 | 0.00 | 1.00 | 0.00 | 0.00 | 1.00 |
| | Expected count | 0.19 | 0.16 | 0.14 | 0.14 | 0.37 | 1.00 |
| | % within column | 0.00 % | 0.00 % | 16.67 % | 0.00 % | 0.00 % | 2.33 % |
| En desacuerdo | Count | 3.00 | 7.00 | 2.00 | 6.00 | 15.00 | 33.00 |
| | Expected count | 6.14 | 5.37 | 4.60 | 4.60 | 12.28 | 33.00 |
| | % within column | 37.50 % | 100.00 % | 33.33 % | 100.00 % | 93.75 % | 76.74 % |
| En desacuerdo ni | Count | 1.00 | 0.00 | 3.00 | 0.00 | 0.00 | 4.00 |
| | Expected count | 0.74 | 0.65 | 0.56 | 0.56 | 1.49 | 4.00 |
| | % within column | 12.50 % | 0.00 % | 50.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 9.30 % |
| De acuerdo | Count | 4.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 1.00 | 5.00 |
| | Expected count | 0.93 | 0.81 | 0.70 | 0.70 | 1.86 | 5.00 |
| | % within column | 50.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 6.25 % | 11.63 % |
| Total | Count | 8.00 | 7.00 | 6.00 | 6.00 | 16.00 | 43.00 |
| | Expected count | 8.00 | 7.00 | 6.00 | 6.00 | 16.00 | 43.00 |
| | % within column | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % |

Nota. Tabla de contingencia de los registros ordenados de ingresos y gastos. Encuestas (2025)

Los resultados muestran que las mujeres más jóvenes en un 50% sí registran ingresos y gastos y un 37,5% no lo hacen, representando que este grupo de mujeres presentan mayor conocimiento contable, y por ende mayor posibilidad de tomar decisiones adecuadas con respecto al control de sus ingresos y gastos, el resto de los grupos muestran escasa práctica de registro contable, los grupos de 25–34, 45–54 y mayores de 55 años concentran sus respuestas en “En desacuerdo”. Esto muestra una mayor alfabetización contable y manejo de herramientas financieras en las generaciones más jóvenes, posiblemente vinculada a su formación académica reciente y al uso de medios digitales, estos resultados están relacionados con los que indica Álvarez et al. (2023); Flores (2016); Cevallos et al. (2022) quienes consideran que mantener registros de ingresos y gastos mejora la Calidad de las decisiones, el control y desempeño de los negocios.

Para conocer si existe una relación estadísticamente significativa entre la edad y el registro ordenado de ingresos y gastos se aplica el estadístico Chi- cuadrado (X^2) y también se aplica el ratio likelihood como prueba alternativa para el X^2 para confirmar la relación entre las variables, obteniendo los siguientes resultados.

Tabla 15

Resultados del *Chi-Squared Tests* (X^2)

| | Value | df | p |
|--|--------------|-----------|----------|
| <i>Chi-Squared</i> X^2 | 36.97 | 12 | < .001 |
| Likelihood ratio | 30.30 | 12 | .003 |
| N | 43 | | |

Nota. Resultados de la relación estadísticamente significativa entre la edad y el registro ordenado de ingresos y gastos

Como lo muestran los resultados del test del Chi- cuadrado ($X^2 = 36.97$; $p < .001$) demuestran que existe una relación estadísticamente significativa entre la edad de las personas y la manera en la que llevan un registro contable de sus ingresos y sus gastos, como lo muestran los resultados en la investigación el llevar un orden y un registro en los ingresos y los gastos no es igual en todos los grupos etarios, según se muestra en los resultados esta práctica varía por grupo de edad.

Para fortalecer los resultados se usa la prueba alternativa al Chi- cuadrado que es el Likelihood razón de verosimilitud con un valor de 30.30 que confirma la relación entre las variables,

especialmente porque se trata de un estudio con una muestra pequeña de 43 emprendedoras, el valor $p= 0.003$ es menor a 0.5 lo que refuerza la existencia de una relación significativa entre la edad y el registro contable.

Tabla 16

Resultados del *Phi-coefficient*

| <i>Nominal</i> | |
|----------------|--------------------|
| | Value ^a |
| Cramer's V | 0.535 |

Nota. Resultados de la intensidad o fuerza de la asociación de variables

Para medir la intensidad o fuerza de la asociación entre la edad y el registro de ingresos y gastos se aplica el estadístico Cramer's V que en el estudio presenta un valor de 0.535 que indica una asociación fuerte entre la edad y el hábito de llevar registros contables

Identificar claramente los costos fijos y variables es un proceso de gran importancia en la gestión de los negocios, los resultados de la investigación en torno a esta información se presentan a continuación.

Tabla 17

Tabla de contingencia de costos

| Costos fijos y costos variables | | Edad | | | | | Total |
|---------------------------------|-----------------|---------|----------|----------|---------|-----------|---------|
| | | 18-24 | 25-34 | 35-44 | 45-54 | Mas de 55 | |
| Totalmente en desacuerdo | Count | 3.00 | 7.00 | 6.00 | 4.00 | 14.00 | 34.00 |
| | Expected count | 6.33 | 5.53 | 4.74 | 4.74 | 12.65 | 34.00 |
| | % within column | 37.50 % | 100.00 % | 100.00 % | 66.67 % | 87.50 % | 79.07 % |
| En desacuerdo | Count | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 2.00 | 1.00 | 3.00 |
| | Expected count | 0.56 | 0.49 | 0.42 | 0.42 | 1.12 | 3.00 |
| | % within column | 0.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 33.33 % | 6.25 % | 6.98 % |

| | | | | | | | |
|------------------------------------|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Ni de acuerdo ni desacuerdo | Count | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| | Expected count | 0.19 | 0.16 | 0.14 | 0.14 | 0.37 | 1.00 |
| | % within column | 0.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 6.25 % | 2.33 % |
| De acuerdo | Count | 4.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 4.00 |
| | Expected count | 0.74 | 0.65 | 0.56 | 0.56 | 1.49 | 4.00 |
| | % within column | 50.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 9.30 % |
| Totalmente de acuerdo | Count | 1.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 1.00 |
| | Expected count | 0.19 | 0.16 | 0.14 | 0.14 | 0.37 | 1.00 |
| | % within column | 12.50 % | 0.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 0.00 % | 2.33 % |
| Total | Count | 8.00 | 7.00 | 6.00 | 6.00 | 16.00 | 43.00 |
| | Expected count | 8.00 | 7.00 | 6.00 | 6.00 | 16.00 | 43.00 |
| | % within column | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % |

Nota. Tabla de contingencia de identificación de costos fijos y costos variables. Encuestas (2025)

La información muestra que la mayor parte de los participantes (79,07%) se ubican en la escala totalmente en desacuerdo, lo que indica que en su mayoría las participantes no logran identificar los costos fijos y variables, un 50% de personas que oscilan entre los 18 a 24 años indican que si distinguen claramente los costos fijos y variables lo que sugiere que personas jóvenes pueden tener nociones básicas de contabilidad, las personas que están entre los 35 y 44 años y de 45 a 54 años muestran patrones similares de desacuerdo total o parcial solo algunas empiezan a reconocer ciertos elementos de sus costos. Como lo menciona Cevallos et al (2022) que todo proyecto debe operar sobre estructura de costos, identificando claramente los fijos y variables y en este caso esta competencia debe estar presente en las personas que forman parte del estudio y que buscan con sus emprendimientos ser referentes de turismo comunitario en sus zonas de residencia actual.

Tabla 18Resultados del *Chi-Squared Tests* (X^2)

| | Value | df | p |
|--------------------------|--------------|-----------|----------|
| <i>Chi-Squared</i> X^2 | 33.74 | 16 | .006 |
| Likelihood ratio | 27.93 | 16 | .032 |
| Cramer's V | 0.443 | | |

Nota. Resultados de la intensidad o fuerza de la asociación de la variable edad con relación a la distinción de costos fijos y variables

Los resultados muestran que si existe una capacidad declarada para identificar costos y esto si depende de la edad que para el presente estudio indica un ($p < .01$), con un efecto moderado; las personas que tienen entre los 18 y 24 años presentan mejores resultados y el resto requiere reforzamientos formativos, en este sentido es importante mencionar que la mayor parte de mujeres son del sector rural, en donde las personas tienen limitadas las alternativas de preparación.

Ante estos resultados, la literatura respalda que separar costos fijos y variables es una competencia que deben tener los emprendedores de cualquier sector o lugar porque les permite fijar los precios y márgenes de utilidad de sus productos o servicios de manera sostenible. (Clavijo et al., 2021; Aldasoro, 2020)

Para conocer el nivel de conocimiento y como llevan las obligaciones tributarias, en el estudio se realizó la consulta del conocimiento que tienen con respecto al régimen tributario, si elaboran un presupuesto para el control de ingresos y gastos y si tienen conocimiento acerca de las fuentes de financiamiento distinguiendo las de corto y largo plazo, al respecto se obtuvieron los siguientes resultados.

B) Régimen tributario y contribuciones

El régimen tributario es un tema de gran importancia dentro del entorno emprendedor porque determina las obligaciones fiscales que los emprendedores deben cumplir, los resultados que se obtuvieron en la investigación con respecto a esta variable de estudio se presentan a continuación.

Tabla 19

Régimen tributario

| <i>Frecuencia para conocimiento de régimen tributario y obligaciones</i> | | | |
|--|------------------|----------------------|---------------------------|
| T1 | Frequency | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Totalmente en desacuerdo | 12 | 27.9 | 27.9 |
| En desacuerdo | 17 | 39.5 | 67.4 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 14 | 32.6 | 100.0 |
| Total | 43 | 100 | |

Nota. Resultados de la frecuencia para conocimiento de régimen tributario y obligaciones. Encuestas (2025)

La unidad de análisis de la presente investigación consideró 43 participantes, de los cuales el 39,5 % manifestó estar en desacuerdo, es decir, no tienen conocimiento del régimen tributario y de sus obligaciones, mientras que el 27,9 % expresó estar totalmente en desacuerdo, lo que en conjunto representa más de dos tercios (67,4 %) de la muestra con una percepción negativa o carente de dominio tributario. Por otro lado, solo el 32,6 % indicó una posición neutral, sin que se registren niveles de acuerdo o dominio del conocimiento tributario, lo que confirma que el conocimiento tributario es limitado y requiere fortalecimiento para las emprendedoras que pertenecen a sectores rurales de Taquil, Fundochamba, El Cisne y el Valle.

Estos resultados sugieren que una gran parte de los emprendedores desconoce los procedimientos, categorías y obligaciones que rigen su régimen fiscal, lo cual puede afectar directamente su formalización, acceso al crédito y sostenibilidad empresarial. Este hallazgo coincide con lo señalado por Aldasoro (2020), quien advierte que la falta de educación financiera y tributaria en zonas rurales constituye una de las principales barreras para la inclusión económica. Asimismo, Oña-Sinchiguano et al. (2024) sostienen que la ausencia de prácticas contables formales y el desconocimiento normativo limitan el fortalecimiento del sistema financiero popular y solidario. En la misma línea, la Ley de Régimen Tributario Interno (2021) establece la obligación de cumplir con las declaraciones y contribuciones de acuerdo con el régimen al que pertenece cada contribuyente, resaltando la importancia de la educación fiscal como herramienta de desarrollo.

Tabla 20

Tabla de contingencia del conocimiento tributario y obligaciones

| <i>Conocimiento de régimen tributario y obligaciones</i> | Educación | | | | |
|--|------------------|-------------------|----------------------------|----------------------|--------------|
| | Primaria | Secundaria | Tecnológico/Técnico | Universitario | Total |
| Totalmente en desacuerdo | 7 | 4 | 1 | 0 | 12 |
| En desacuerdo | 7 | 10 | 0 | 0 | 17 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 12 | 1 | 1 | 14 |
| Total | 14 | 26 | 2 | 1 | 43 |

Nota. Tabla de contingencia de conocimiento tributario y obligaciones. Encuestas (2025)

La relación entre el nivel educativo y el conocimiento del régimen tributario muestra un patrón claro: a menor nivel de instrucción, menor comprensión de las obligaciones fiscales. Entre quienes poseen educación primaria, la mayoría se ubica en desacuerdo o totalmente en desacuerdo (7 y 7 casos respectivamente), lo que evidencia un bajo nivel de conocimiento tributario. En el grupo con educación secundaria, aunque existe una leve mejora con más respuestas en la categoría “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, aún predomina el desconocimiento. Por su parte, los participantes con formación técnica o universitaria son pocos, pero tienden a presentar mayor comprensión o al menos una percepción más equilibrada sobre el tema. Estos resultados respaldan lo señalado por Aldasoro (2020), quien indica que la educación financiera y fiscal es un factor decisivo para reducir la informalidad económica. De igual manera, Oña-Sinchiguano et al. (2024) sostienen que el fortalecimiento de las competencias contables y tributarias contribuye a la sostenibilidad de las organizaciones del sistema financiero popular y solidario, mientras que Clavijo, López y Segovia (2021) destacan que el conocimiento tributario es una condición importante para acceder a servicios financieros formales.

Tabla 21Resultados del *Chi-Squared Tests* (X^2)

| | Value | df | p |
|-------------------------------------|--------------|-----------|----------|
| <i>Chi-Squared X^2</i> | 13.74 | 6 | .033 |
| <i>Likelihood ratio</i> | 18.78 | 6 | .005 |
| <i>Cramer's V</i> | 0.400 | | |

Nota. Resultados de la intensidad o fuerza de la asociación de la variable educación con relación al conocimiento tributario.

Los resultados denotan un Chi-cuadrado ($X^2 = 13.74$) con 6 grados de libertad y un p value de 0.033, estadísticamente estos resultados evidencian que existe una relación estadísticamente significativa entre el nivel educativo y el conocimiento del régimen tributario y las obligaciones fiscales.

El valor de Likelihood Ratio (18.78; $p = .005$) confirma los resultados obtenidos en la prueba de Chi-cuadrado, lo que refuerza la relación entre el nivel educativo y el conocimiento del régimen tributario, el valor de $p=0,005$ es menor a 0.05 reafirma la asociación significativa que existe entre el nivel educativo y el conocimiento tributario.

Por otra parte, el coeficiente de Cramer's V (0.400) indica que la fuerza de la relación es moderada, lo que significa que el nivel educativo influye de manera importante, aunque no determinante, en la comprensión y cumplimiento de las obligaciones tributarias.

A continuación, se presentan los resultados de los aspectos financieros básicos que mencionaron las emprendedoras.

C) Finanzas básicas

Se continúa con el análisis del constructo relacionado con la parte de finanzas básicas, enfocadas en el conocimiento para elaborar un presupuesto y las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo.

Tabla 22

Frecuencia de los resultados de finanzas básicas

| RESULTADOS DE FINANZAS BÁSICAS | | | |
|--|--------------------------------|-------------------|-------------------|
| | F1 | Frecuencia | Porcentaje |
| Elaboro un presupuesto mensual de caja | Totalmente en desacuerdo | 12 | 27.9 |
| | En desacuerdo | 11 | 25.6 |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 16 | 37.2 |
| | De acuerdo | 4 | 9.3 |

| | | | |
|--|--------------------------------|-------------------|-------------------|
| | Total | 43 | 100 |
| | F2 | Frecuencia | Porcentaje |
| Distingo financiamiento de corto y largo plazo | Totalmente en desacuerdo | 16 | 37.2 |
| | En desacuerdo | 10 | 23.3 |
| | Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 13 | 30.2 |
| | De acuerdo | 4 | 9.3 |
| | Total | 43 | 100 |

Nota. Resultados del constructo de finanzas básicas. Encuestas (2024).

Los resultados del constructo de finanzas básicas muestran que el 27,9% de las participantes se encuentran totalmente en desacuerdo y un 25,6% están en desacuerdo, lo que demuestra que más del 53% de los participantes no elaboran presupuestos mensuales de caja, un 37,2% mostraron una postura neutral, es decir que mencionaron que no están de acuerdo ni en desacuerdo, y solo un 9,3% dieron a conocer que elaboran presupuestos mensuales de caja con la finalidad de llevar un registro detallado de los ingresos y gastos que se pueden generar dentro de su actividad comercial.

En torno a distinguir las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo los resultados muestran un alto porcentaje del 60,5% que no distinguen las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo, el 30,2% muestran una posición neutra porque no están ni de acuerdo ni en desacuerdo, y al igual que en la elaboración de presupuesto se presenta el mismo porcentaje del 9,3% de participantes que indican que no distinguen las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo.

Tabla 23

Tabla de contingencia de presupuesto mensual de caja

| Elaboración de un presupuesto mensual de caja. | | Educación | | | | Total |
|--|-----------------|-----------|------------|-------------------------|---------------|---------|
| | | Primaria | Secundaria | Tecnológico/ Técnico | Universitario | |
| Totalmente en desacuerdo | Count | 9.00 | 3.00 | 0.00 | 0.00 | 12.00 |
| | Expected count | 3.91 | 7.26 | 0.56 | 0.28 | 12.00 |
| | % within column | 64.29 % | 11.54 % | 0.00 % | 0.00 % | 27.91 % |
| En desacuerdo | Count | 2.00 | 7.00 | 1.00 | 1.00 | 11.00 |
| | Expected count | 3.58 | 6.65 | 0.51 | 0.26 | 11.00 |

| | | | | | | |
|--------------------------------|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | % within column | 14.29 % | 26.92 % | 50.00 % | 100.00 % | 25.58 % |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | Count | 3.00 | 12.00 | 1.00 | 0.00 | 16.00 |
| | Expected count | 5.21 | 9.67 | 0.74 | 0.37 | 16.00 |
| | % within column | 21.43 % | 46.15 % | 50.00 % | 0.00 % | 37.21 % |
| De acuerdo | Count | 0.00 | 4.00 | 0.00 | 0.00 | 4.00 |
| | Expected count | 1.30 | 2.42 | 0.19 | 0.09 | 4.00 |
| | % within column | 0.00 % | 15.38 % | 0.00 % | 0.00 % | 9.30 % |
| Total | Count | 14.00 | 26.00 | 2.00 | 1.00 | 43.00 |
| | Expected count | 14.00 | 26.00 | 2.00 | 1.00 | 43.00 |
| | % within column | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % |

Nota. Tabla de contingencia para los procesos de elaboración de un presupuesto mensual de caja. Encuestas (2025)

Los datos relacionados con educación primaria muestran un 64.29 % que manifestó estar totalmente en desacuerdo con elaborar un presupuesto mensual, mientras que solo un 21.43 % indicó una posición neutral, y ninguno expresó estar de acuerdo. Los resultados encontrados presentan que, en los niveles educativos más bajos, predomina la ausencia de planificación financiera formal, posiblemente por falta de conocimiento técnico o por la gestión empírica de los recursos económicos, la información presentada por Aldasoro (2020) indican que la educación financiera debe fortalecerse en todos los niveles para permitir una mejor organización del ingreso y gasto tanto para el entorno personal, familiar, empresarial y de negocios. Álvarez et al. (2023) destacan que las prácticas financieras como el registro y la planificación presupuestaria son más frecuentes en emprendedores con formación media o superior, lo cual confirma que la educación incide directamente en el desarrollo de competencias financieras.

Las participantes que cuentan con educación secundaria presentan una distribución más equilibrada: el 46.15 % se mantiene neutral, el 26.92 % está en desacuerdo, y un 15.38 % está de acuerdo con la elaboración de presupuestos. Este grupo muestra un mayor grado de conciencia financiera, aunque aún persiste un margen amplio de indiferencia, lo que refleja oportunidades de mejora en la educación económica y contable.

Por otro lado, en los niveles tecnológico y universitario, aunque la cantidad de participantes es reducida, se evidencia una tendencia positiva: el 50 % de los técnicos y el 100 % de los universitarios manifiestan estar en desacuerdo, pero con mayor uniformidad en sus respuestas, lo que puede deberse a la diferente aplicación práctica del conocimiento financiero según el contexto educativo.

Un gran porcentaje del 63.49 %, no elaboran presupuestos mensuales, lo que refleja una debilidad significativa en la cultura de planificación y control financiero personal o comercial. Oña-Sinchiguano et al. (2024) argumentan que el fortalecimiento de la alfabetización financiera y contable desde etapas básicas es fundamental para fomentar el uso consciente de herramientas como el presupuesto.

Para conocer si existe una relación estadísticamente significativa entre el nivel educativo y el proceso de elaboración de un presupuesto mensual en caja, se aplica el estadístico Chi-cuadrado (X^2) y también se aplica el ratio likelihood como prueba alternativa para el X^2 para confirmar la relación entre las variables, obteniendo los siguientes resultados.

Tabla 24

Resultados del *Chi-Squared Tests* (X^2)

| | Value | df | p |
|--------------------------|-------|----|------|
| <i>Chi-Squared</i> X^2 | 17.89 | 9 | .036 |
| Likelihood ratio | 18.65 | 9 | .028 |
| N | 43 | | |

Nota. Resultados de la relación estadísticamente significativa entre el nivel educativo y la elaboración de un presupuesto.

Como lo muestran los resultados del test del Chi- cuadrado ($X^2 = 17,89$; $p = 0.036$) muestran que existe una relación estadísticamente significativa entre el nivel educativo y el proceso de elaboración de un presupuesto mensual de caja, como lo muestran los resultados en la investigación el llevar un presupuesto mensual, para fortalecer los resultados se usa la prueba alternativa al Chi- cuadrado que es el Likelihood razón de verosimilitud con un valor de 18,65 que confirma la relación entre las variables, la relación presenta que a medida que aumenta el nivel educativo, las personas tienden a tener mayor conciencia sobre la importancia del control presupuestario, lo que les permite tomar decisiones más informadas y mantener una organización económica más estable, estos resultados se corresponden con los planteamientos

de Aldasoro (2020), quien destaca que la educación financiera y la formación académica son determinantes para mejorar la gestión de los recursos en los hogares y en los emprendimientos rurales. Asimismo, Álvarez et al. (2023) sostienen que los emprendedores con conocimientos contables y financieros presentan mayor disciplina en el uso de herramientas como el presupuesto, lo que repercute positivamente en la sostenibilidad de sus negocios.

Por su parte, Oña-Sinchiguano et al. (2024) señalan que el fortalecimiento del sistema financiero popular y solidario depende de la educación y la capacitación económica de los socios y emprendedores, quienes deben comprender los principios básicos de organización presupuestaria y control financiero.

Tabla 25

Resultados del *Phi-coefficient*

| <i>Nominal</i> | |
|----------------|--------------------|
| | Value ^a |
| Cramer's V | 0.372 |

Nota. Resultados de la intensidad o fuerza de la asociación de variables

Para medir la intensidad o fuerza de la asociación entre el nivel educativo y el proceso de elaboración de un presupuesto se aplica el estadístico Cramer's V que en el estudio presenta un valor de 0.372 que indica una asociación fuerte entre el nivel educativo y el proceso de elaborar un presupuesto mensual de caja.

Un aspecto muy importante dentro de la parte financiera es conocer cómo financian las emprendedoras su negocio y para ello es importante conocer si tienen conocimiento acerca de las fuentes de financiamiento tanto de corto como de largo plazo y los resultados que se obtuvieron se presentan a continuación:

Tabla 26

Tabla de contingencia de las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo.

| Distinguen financiamiento de corto y. largo plazo | Educación | | | | |
|---|-----------|------------|-------------------------|---------------|-------|
| | Primaria | Secundaria | Tecnológico/ Técnico | Universitario | Total |
| Count | 5.00 | 10.00 | 0.00 | 1.00 | 16.00 |
| Expected count | 5.21 | 9.67 | 0.74 | 0.37 | 16.00 |

| | | | | | | |
|--------------------------------|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Totalmente en desacuerdo | % within column | 35.71 % | 38.46 % | 0.00 % | 100.00 % | 37.21 % |
| En desacuerdo | Count | 4.00 | 5.00 | 1.00 | 0.00 | 10.00 |
| | Expected count | 3.26 | 6.05 | 0.47 | 0.23 | 10.00 |
| | % within column | 28.57 % | 19.23 % | 50.00 % | 0.00 % | 23.26 % |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | Count | 5.00 | 7.00 | 1.00 | 0.00 | 13.00 |
| | Expected count | 4.23 | 7.86 | 0.60 | 0.30 | 13.00 |
| | % within column | 35.71 % | 26.92 % | 50.00 % | 0.00 % | 30.23 % |
| De acuerdo | Count | 0.00 | 4.00 | 0.00 | 0.00 | 4.00 |
| | Expected count | 1.30 | 2.42 | 0.19 | 0.09 | 4.00 |
| | % within column | 0.00 % | 15.38 % | 0.00 % | 0.00 % | 9.30 % |
| Total | Count | 14.00 | 26.00 | 2.00 | 1.00 | 43.00 |
| | Expected count | 14.00 | 26.00 | 2.00 | 1.00 | 43.00 |
| | % within column | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % | 100.00 % |

Nota. Tabla de contingencia del proceso de distinción de las fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Encuestas (2025)

Los resultados de la tabla muestran las estadísticas del proceso de financiamiento a corto y largo plazo, segmentadas por nivel educativo. Este indicador permite evaluar el grado de comprensión de los participantes respecto a la estructura temporal del crédito, un componente fundamental para la toma de decisiones financieras tanto personales como comerciales.

Los resultados del estudio denotan que los participantes con educación primaria y secundaria concentran la mayoría de las respuestas, reflejando una tendencia generalizada hacia el desconocimiento o falta de claridad conceptual en materia de financiamiento tanto a corto como a largo plazo.

En el grupo con educación primaria, el 35.71 % se encuentra totalmente en desacuerdo y un 28.57 % en desacuerdo, mientras que solo un 35.71 % se mantiene neutral, sin evidencia de comprensión o aplicación práctica del tema. Este resultado indica que los niveles educativos

más básicos presentan limitaciones significativas en la gestión de conceptos financieros relacionados con la estructura de deuda y los plazos de pago.

En el nivel de educación secundaria, aunque se observa una distribución más diversificada, todavía predomina la falta de dominio conceptual: el 38.46 % está totalmente en desacuerdo, el 19.23 % en desacuerdo y solo el 15.38 % manifiesta estar de acuerdo. Estos datos reflejan que, si bien la educación secundaria ofrece mayor exposición a nociones básicas de economía o contabilidad, no garantiza competencias sólidas en finanzas aplicadas, especialmente en lo referente a la diferenciación entre financiamiento operativo (corto plazo) e inversión (largo plazo).

Tabla 27

Resultados del *Chi-Squared Tests* (X^2)

| | Value | df | p |
|--------------------------|--------------|-----------|----------|
| <i>Chi-Squared</i> X^2 | 6.432 | 9 | .696 |
| Likelihood ratio | 8.581 | 9 | .477 |
| Cramer's V | 0.223 | | |

Nota. Resultados de la intensidad o fuerza de la asociación de la variable edad con relación a la distinción de costos fijos y variables

Los resultados obtenidos en la prueba de independencia de Chi-cuadrado ($X^2 = 6.432$; $gl = 9$; $p = 0.696$) indican que no existe una relación estadísticamente significativa entre el nivel educativo y la capacidad para distinguir entre financiamiento a corto y largo plazo, ya que el valor de p es mayor a 0.05.

Los resultados del estudio muestran que el nivel de formación académica no determina de forma concluyente el conocimiento sobre los tipos de financiamiento, sugiriendo que la comprensión de estos conceptos financieros no depende exclusivamente del grado educativo alcanzado.

De manera complementaria, el Likelihood Ratio (8.581; $p = 0.477$) refuerza estos resultados, ya que el valor también supera el umbral de significancia ($p > 0.05$), confirmando que la distribución de las respuestas entre los diferentes niveles de educación no difiere de lo esperado.

El Cramer's V (0.223) muestra un nivel de asociación débil entre las variables. En términos prácticos, esto significa que aunque pueda haber ciertas diferencias en las respuestas por nivel educativo, estas no son lo suficientemente fuertes ni sistemáticas como para considerarse una relación relevante desde el punto de vista estadístico.

4.5 Conclusiones

La literatura muestra la importancia de conocimientos en torno a los aspectos contables, financieros para el fortalecimiento de las organizaciones, los resultados del estudio denotan que el nivel educativo incide significativamente en la comprensión de los registros contables básicos, como el registro ordenado de ingresos y gastos, los resultados muestran una asociación fuerte y significativa, respaldada por un Cramer's $V = 0.535$, que muestran que los individuos con mayor formación académica presentan mejor dominio de los process constables, tributaries y financieros básicos.

La mayoría de los participantes manifiestan su desacuerdo o desconocimiento respecto a las obligaciones del régimen tributario. Los resultados del estudio muestran una relación significativa entre la educación y el conocimiento tributario, en el estudio se presenta una incidencia moderada del nivel de formación en el cumplimiento y comprensión de las normas tributarias.

Los resultados del estudio muestran que solo una minoría elabora presupuestos mensuales, lo que evidencia una limitada planificación financiera personal y familiar, se presenta una relación significativa de la elaboración de presupuestos con el nivel educativo, indicando que quienes poseen educación media o superior tienden a planificar mejor sus ingresos y gastos.

Se concluye que los resultados de la investigación se enfocaron casi en su mayoría en sectores rurales que ven en el turismo comunitario una estrategia de crecimiento económico; sin embargo, los datos revelan una brecha en temas de educación financiera, donde los individuos, sin importar su nivel educativo, no logran diferenciar adecuadamente los tipos de financiamiento y sus implicaciones. Según Aldasoro (2020) y Andrade (2022), esta carencia limita la capacidad de acceder a créditos adecuados y de manejar instrumentos financieros formales.

Al analizar la variable edad, se observa que los grupos de mayor edad (>55 años) tienden a mantener mayor desacuerdo o desconocimiento sobre los temas contables y financieros, mientras que los adultos jóvenes muestran mayor apertura al aprendizaje financiero, aunque con vacíos conceptuales.

4.6 Referencias

- Ahmeti, F. (2014). Microfinance as a tool for economic. *European Scientific*, 269-287. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/275018884_MICRO-FINANCE_AS_A_TOOL_FOR_ECONOMIC_DEVELOPMENT_IN_TRANSITIONAL_COUNTRIES_EXPERIENCE_FROM_KOSOVO
- Aldasoro, B. (2020). *Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural*. México: CEPAL. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45117/S2000105_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alvarez, J. J. (2013). *Universidad Nacional de Colombia*. Obtenido de Area Curricular de Ingeniería Administrativa e Ingeniería Industrial-Facultad de Minas: <http://www.bdigital.unal.edu.co/9686/1/71662851.2013.pdf>
- Álvarez, N. D. S., Espín, G. R. N., Silva, L. S. R., & Fiallos, J. C. M. (2023). La influencia de las prácticas contables en la toma de decisiones en emprendimientos turísticos de San Jacinto del Pindo: un análisis profundo. *Dilemas contemporáneos: Educación, Política y Valores*.
- Andrade, L. (2022). Las finanzas éticas y solidarias y las organizaciones que las fomentan en el mundo. 10(1), 113–128. <https://coodes.upr.edu.cu/index.php/coodes/article/view/448>
- Arancibia, I., Costanzo, V., Goldin, J., & Gonzalo, V. (2007). *Central de Trabajadores de la Argentina*. Obtenido de <http://www.cta.org.ar/instituto/econsocial/docs/>
- Armijos Tandazo, L. A. (2017). Los microcréditos y su incidencia en el crecimiento económico de las PYMES. *SurAcademia*, 19-24. Obtenido de file:///C:/Users/eesalas/Downloads/administrador,+003-Maldonado.pdf
- Asamblea Nacional, R. (12 de Septiembre de 2014). Recuperado el 9 de agosto de 2015, de http://www.asambleanacional.gob.ec/es/system/files/ro_codigo_organico_monetario_y_financiero.pdf
- Atria, S. M. (2003). *Capital social y reducción de la pobreza en América latina y el Caribe*. Chile: CEPAL.
- Augsburg, B., De Haas, R., Harmgart, H., & Meghir, C. (2015). The Impacts of Microcredit: Evidence from Bosnia and Herzegovina. *American Economic Association*, 183-203. Obtenido de <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/app.20130272>
- Aquilla Gavilanes, M., & Torres Rivera, E. K. (2010). Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1501/1/tif64.pdf>
- Azar, K., Lara, E., & Mejía, D. (2018). La inclusión financiera de las mujeres en América Latina. Recuperado el 01 de 11 de 2018, de <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1162/Inclusion%20financiera%20de%20las%20mujeres%20en%20América%20Latina.%20Situación%20actual%20y%20recomendaciones%20de%20política.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Banco Central del Ecuador. (2010). *BCE*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/RegTasas184.pdf>
- Banco Mundial. (2018 de Abril de 2018). *Banco Mundial*. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview#1>
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C. (2015). The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. *Jstor*, 22-53.

- Barria, C. (2021). *Guillermo Lasso: 3 problemas que enfrenta la frágil economía de Ecuador (y cómo el nuevo presidente pretende superarlos)*. (B. N. Mundo, Ed.) Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-56683894>
- Bourdieu, P. (1980). El capital social. Notas provisoires. *Acta de investigación en Ciencias Sociales*, 2-3.
- Bradley, S., Shepherd, D., & Wiklund, J. (2011). The Importance of Slack for New Organizations Facing ‘Tough’ Environments. *Wiley Online Library*. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6486.2009.00906.x>
- Bravo, O., & Zambrano, P. (2018). Turismo comunitario desde la perspectiva del desarrollo local: un desafío para la Comuna 23 de Noviembre, Ecuador Community tourism from the local development perspective: a challenge for the Comuna 23 de Noviembre, Ecuador (Vol. 39).
- Burgos Flórez, M. A., Guerrero Díaz, G. F., Mier Goyes, H. F., & Rodríguez López, L. (29 de octubre de 2020). Características del microcrédito en la industria manufacturera de la ciudad de Pasto, año 2016. doi:10.17981/econuc.42.1.2021.Econ.4
- Cattani, A., Peixoto, P., Mance, A.-E., Baquero, M., Cotera, A., Ortiz, F.-H., De Jesús -Libia, R.-P., Donida, T.-D., Schmidt, D., Periur, V., Milanez, F., Lechat -Valmor, N., Coraggio, S.-J., Sarria, A., Gaiger, I.-A. W.-P. S.-L., De, A., Lisboa, M., Dias, F., Castro, C.-A., ... Cattani, A. D. (2003). LA OTRA ECONOMÍA. 261–280.
- Carrera, J. (2023). Emprendimientos en la economía popular y solidaria. Análisis bibliométrico y sistemático. *Ciencia Latina*. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/5751/8703>
- Calderón Salazar, J. (2011). *Microcrédito, opción de desarrollo*. Cuenca: Gráficas Hernández. Obtenido de <https://libros.ecotec.edu.ec/index.php/editorial/catalog/view/11/10/64-1>
- Calvo, A., Parejo, J. A., Rodríguez, L., & Cuervo, Á. (2014). *Manual del sistema financiero español*. Barcelona, España: Planeta. Recuperado el 16 de Octubre de 2018, de https://www.planetadelibros.com/libros_contenido_extra/29/28771_Manual_Sistema_Financiero.pdf
- Campos-Sánchez, S., Cedeño-Palacios, C., Palma-García, Y., & Campos-Sánchez, V. (2024). Economía Solidaria: La situación del Turismo comunitario en Ecuador. *Journal Scientific*, 8(1). Obtenido de <https://www.investigarmqr.com/ojs/index.php/mqr/article/view/1216/4426>
- Canfei He, Lu, J., & Qian, H. (2019). Entrepreneurship in China. *SPRINGER*. Obtenido de <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s11187-017-9972-5.pdf>
- Capdevielle, J. (2013). Capital social: debates y reflexiones en torno a un concepto polémico. *Revista de Sociología e Política*, 3-14.
- Cardoso, G., Carrión, G., Dávila Loor, L., Maya, M., y Viteri, H (2015). *Economía y finanzas populares y solidarias para el buen vivir en Ecuador* (2.ª ed.). Quito, Ecuador: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS). Recuperado de <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/55272.pdf>
- Carvajal Salgado, A., & Espinoza Párraga, L. (2020). Microcréditos ecuatorianos: incentivo a la reducción de la pobreza y mejora del ingreso familiar. *ESPE*. Obtenido de <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/vinculos/article/view/1671/1378>
- Cevallos Vique, V., Esparza, F., Balseca, J., & Chafra Granda, J. (2022). *Formulación y evaluación de proyectos para financiamiento*. Guayaquil, Ecuador: Editorial CIDE. Obtenido de

<https://repositorio.cidecuador.org/jspui/bitstream/123456789/2073/5/Libro%20Formulacion%20y%20Evaluacion%20de%20Proyectos%20VF.pdf>

- Cisneros-Palacios, J.-G., Baixauli-Pérez, C., Samaniego-García, R.-P., Bautista-Segovia, A.-M., & Amador-Rodríguez, B. (2018). El turismo comunitario, un modelo de economía popular y solidaria como solución al desempleo rural en el Ecuador. *Revista Turydes: Turismo y Desarrollo*(24). Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/turydes/24/turismo-comunitario-ecuador.html>
- Clavijo, F., López, D., & Segovía, S. (2021). Inclusión financiera. *Gestión en el tercer milenio*, 129-136. Obtenido de https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/9875/Informe_Especial_IF_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Coba Molina, E., & Díaz Córdova, J. (2014). El crédito de Desarrollo Humano Asociativo, en la economía social y solidaria de la provincia de Tungurahua - Ecuador. *Analitika, Revista de Analisis Estadístico.*, 33-47.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University.
- Coleman, J. (1987). *Norms as Social Capital. Economic Imperialism. The economic method applied outside the field of economic*. New York: Paragon House Publishers.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 95-121.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). <http://www.oas.org>. Recuperado el 01 de 07 de 2015, de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Cuasquer, H., & Maldonado, R. (Marzo de 2011). Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. *Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica Estudios de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay*.
- Chávez Franco, J. A. (2021). Ciencias Técnicas y Aplicadas Artículo de Investigación. <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/rt/printerFriendly/3415/html>
- De Sena, A. (2010). Microempresas, microemprendimientos, emprendimientos productivos. ¿De quienes hablamos? *Revista de Ciencias Sociais Política & Trabalho*, 13-28.
- Díaz, R. G.Á., & Rincón-Roldán, F. (2024). *Finanzas éticas y solidarias: herramienta para una transición socio-ecológica justa. El caso de Fiare Banca Ética. Revista de Economía Mundial*, 67, 221-241. <https://doi.org/10.33776/REM.VI67.8221> investiga.upo.es+2uhu.es+2
- Dorkis, S. (2011). Las monedas complementarias y la nueva realidad de las finanzas solidarias en países desarrollados y no desarrollados. *Revista Venezolana de Economía Social*, 24-30.
- Durston, J. (2001). El capital social en seis comunidades campesinas de Chile: adelantos y desafíos de una investigación en marcha. *CEPAL*, 39- 51.
- Durston, J., & Miranda, F. (2001). *Capital social y políticas públicas en Chile*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Espinoza, V. (2001). *Indicadores y generación de datos para un estudio comparativo de capital social y trayectorias laborales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Estévez Torres, Z. E., & Clivillé Verdía, A. (2019). PROBLEMAS QUE AFECTAN EL DESEMPEÑO DEL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO EN EL SIGLO XXI. *Caribeña de Ciencias*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/caribe/2019/04/sistema-financiero-ecuador.html>
- Estrada, D. A., & Hernández Rubio, A. (2019). Situación actual e impacto del microcrédito en Colombia. *Banco de la República de Colombia*. Obtenido de <https://repositorio.banrep.gov.co/handle/20.500.12134/9723>

- Favreau, L. (2005). *Qu'est-ce que l'économie sociale?: synthèse introductive*. Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités, Université du Québec en Outaouais.
- Fernández-Bedoya, V. H., Ruiz-Palacios, M. A., Meneses-La-Riva, M. E., & Suvo-Vega, J. A. (2025). Tourism Entrepreneurship in Latin America: A Systematic Review of Challenges, Strategies, and Post-COVID-19 Perspectives. *Sustainability*, 17(3), 989. <https://doi.org/10.3390/su17030989>
- Fiala, N. (2018). Returns to microcredit, cash grants and training for male and female microentrepreneurs in Uganda. *Elsiever*, 189-200. Obtenido de <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0305750X17304205?token=98A7896850903C55270AFAD4D2322BC20285896747A7D840FAC4F3A76576152606DE09956BE096B1A2FBF33EBE5E2B04&originRegion=us-east-1&originCreation=20220103171034>
- Fischer, G. (2013). Contract Structure, Risk-Sharing, and Investment Choice. *Wiley Online Library*. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.3982/ECTA9100>
- Flórez, J. (2016). *Proyectos de inversión para las PYME*. (3 ed. ed.). Colombia, Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/biblioteca/70421>
- Foschiatto, P., & Stumpo, G. (Marzo de 2006). *CEPAL*. Recuperado el 19 de Noviembre de 2015, de CEPAL: http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1159185196831_Policas_Municipales.pdf
- García, F., & Díaz, Y. (2011). LOS MICROCRÉDITOS COMO HERRAMIENTA TERICA Y PROPUESTA PILOTO PRA EL AFRICA SUBSAHARIAA.
- Gine, X., & Ghazala, M. (2014). Money or Ideas? A Field Experiment on Constraints to Entrepreneurship in Rural Pakistan. *Open Knowledge Repository*. Obtenido de <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/19367>
- Goldenberg Serrano, J. L. (2020). Los dilemas de la inclusión financiera: contexto y mirada desde la realidad chilena. *Revista de la Facultad de Derecho*, 1-36. Obtenido de <http://scielo.edu.uy/pdf/rfd/n48/2301-0665-rfd-48-e109.pdf>
- Guerrero, M., & Peña, L. I. (2013). *Actividad emprendedora y desarrollo regional: una introducción al número monográfico*. . Investigaciones regionales.
- Gutiérrez Nieto, B. (2005). Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 25-50.
- Gutiérrez, A. (2004). *La teoría de Bourdieu en la explicación y comprensión del fenómeno de la pobreza urbana*. Madrid: Fundamentos.
- Gutiérrez, A. (2005). Acerca de la noción del capital social como herramienta de análisis. Reflexiones teóricas en torno a un caso empírico. *Perspectivas*, 7-26.
- Gutiérrez, A. (2005). *Pobre como siempre. Estrategias de reproducción social en la pobreza*. Córdoba: Ferreyra.
- Gutiérrez, A. (2008). *El capital social en la pobreza: apuesta, medio y resultado de luchas simbólicas*. Córdoba : Universitaria Villa María.
- Hegglin, D. R., Blanc, R. L., Ruhl, L. M., & Cettour, W. H. (2013). Microcréditos y evolución de emprendimientos : experiencia en Entre Ríos. *RIA*. Obtenido de <https://ria.utn.edu.ar/handle/20.500.12272/754>

- Inglada, M., Sastre, J., & De Miguel, M. (2015). *Importancia de los Microcréditos como Instrumento de Financiación en el Desarrollo Social*. España: Universidad de Valladolid. Recuperado el 06 de 11 de 2018, de <https://www.redalyc.org/pdf/1053/105344265009.pdf>
- Jácome, H., Ferraro, E., & Sánchez, J. (2004). *Microfinanzas en la economía ecuatoriana. Una alternativa para el desarrollo*. Quito: Jácome. Obtenido de https://biblio.flacsoandes.edu.ec/shared/biblio_view.php?bibid=14754&tab=opac
- Jackson, L. A. (2025). Community-Based Tourism: A Catalyst for Achieving the United Nations Sustainable Development Goals One and Eight. *Tourism and Hospitality*, 6(1), 29. <https://doi.org/10.3390/tourhosp6010029>
- Jiménez, L. (2008). *Capital de riesgo e innovación en América Latina*.
- Junta de Política y Regulación Financiera. (22 de septiembre de 2020). Resolución 603-2020-F. Quito. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Res603_2020_F.pdf
- Junta de Política y Regulación Financiera. (2022). *Resolución No. JPRF-F-2022-010*. Quito: JPRMF. Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec/wp-content/uploads/2022/01/Res.-No.-JPRF-F-2022-010-VF-para-Firma-signed-signed.pdf>
- Lacalle, M. (2008). *Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nobel de la Paz*. Madrid-España: Turpial S.A.
- Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI (2021). Registro Oficial Suplemento 463 de 17-nov.-2004. http://www.pedromoncayo.gob.ec/documentos/base_legal/15.%20LRTI.pdf
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria [LOEPS]. (2011). *Registro Oficial Suplemento No. 444, 10 de mayo de 2011*. Quito: Asamblea Nacional.
- Lucena, A. (2014). Estudio sobre la sostenibilidad del microcrédito para garantizar la viabilidad del desarrollo de los países emergentes. 58.
- Maldonado Alarcon, K. P. (2007). *Evaluación de la aplicación de la metodología de banca comunal en Ecuador, proyecto Woccu*. Quito: Universidad Andina. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/814/1/T467-MBA-Maldonado-Evaluaci%20de%20la%20aplicaci%20de%20la%20metodolog%20de%20banca%20comunal%20en%20Ecuador.pdf>
- Marban, R. (diciembre de 2007). *Universidad de Huelva*. Recuperado el 19 de Noviembre de 2015, de Universidad de Huelva: <http://rabida.uhu.es/dspace/handle/10272/494>
- Martínez Castillo, A. (2008). El microcrédito como instrumento para el alivio de la pobreza: Ventajas y limitaciones. *Cuadernos de desarrollo rural*, 61.
- Max-Neef, M., Elizalde, A., & Hopenhayn, M. (marzo de 2010). Desarrollo a escala humana. *Opciones para el futuro*. Madrid, España: Biblioteca CF+S.
- Mballa, L. V. (2017). Local Development and Microfinance as Strategies to Challenge Social Needs: A Conceptual and Theoretical Approach. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 107-127. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185191817300053>
- Mehrotra, A., & Yetman, J. (2015). INCLUSIÓN FINANCIERA: IMPLICACIONES PARA LOS BANCOS CENTRALES. *CEMLA*. Recuperado el 28 de Julio de 2018, de http://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LXI-03-01.pdf

- Mejía Flores, O. G., Martillo- Pazmiño, I. O., & PARRALES Choez, C. G. (2021). FACTIBILIDAD DEL MICROCRÉDITO PARA EL EMPRENDIMIENTO FEMENINO DEL NOROESTE DE GUAYAQUIL EN ÉPOCA DE PANDEMIA. *Publicando*, 368-378. Obtenido de <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2256/2463>
- Mendoza Vargas, E. Y., Escobar Terán, H. E., & Boza Valle, J. A. (2019). El financiamiento: Principal reto del microemprendimiento en Ecuador. *Ecociencia*, 1-20. Obtenido de <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/243/189>
- Mendoza Vargas, E. Y., Villaroel Puma, M., & Carranza Quimi, W. (2019). Caracterización de los microemprendimientos de los sectores urbanos marginales de Quevedo. *CentroSur*. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/384/3841574010/html/index.html>
- MicroFinacial. (2015). *Mint microFinacial*. Obtenido de <https://mintprestamos.wordpress.com/2015/08/30/infografia-microcreditos/>
- Ministerio de Inclusión Económica y Social. (2014). Recuperado el 2 de Agosto de 2015, de <http://www.inclusion.gob.ec/>
- Ministerio de Turismo del Ecuador. (2016). Informe de Rendición de Cuentas 2016. Ministerio de Turismo. <https://www.turismo.gob.ec/informe-de-rendicion-de-cuentas-2016/>
- Ministerio de Turismo del Ecuador. (2023). Bases del programa emprende turismo con el componente capital semilla del fideicomiso fondo de capital de riesgo. https://servicios.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2024/05/BASES-EMPRENDE-TURISMO-2023-F.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Morales Pérez, M. (2006). El Desarrollo Local Sostenible. *Economía y Desarrollo*, 60-71. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425541310004>
- Morejón, G., & González, S. (2023). La Economía Popular y Solidaria (EPS) como mecanismo de inclusión laboral para personas con discapacidad intelectual en Ecuador a través de las cooperativas. *Gizarte Ekonomiarren Euskal Aldizkaria - Revista Vasca de Economía Social*, 20, 197-218. <https://doi.org/10.1387/gizaekoa.24745>
- Nagéra de Sousa, P. T. (2008). Los microcréditos en la cooperación internacional. Una forma simbólica de legitimación social de la 'doxa' económica. *Gazeta de antropología*. Obtenido de https://www.ugr.es/~pwlac/G24_44Tony_NageraDeSousa_Peixera.html
- Ocaña Mazon, E. (2018). FORMALIZACIÓN DE LAS MICROFINANZAS Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO FINANCIERO ECUATORIANO. *Superintendencia de Bancos*. Obtenido de http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/wp-content/uploads/sites/4/downloads/2018/09/formalizacion_microfinanzas_2018.pdf
- Oña-Sinchiguano, B. E., Belduma-Belduma, R. G., Sanchez-Herrera, B. J., & Navas-Alcívar, S. J. (2024). Sistema financiero popular y solidario: Visión económica y social. *Multidisciplinary Latin American Journal (MLAJ)*, 2(3), 48-60. <https://doi.org/10.62131/MLAJ-V2-N3-004> mlaj-revista.org
- Ortega, C. (2015). *Ecuador. País de emprendedores?* Guayaquil: ECOTEC.
- Ortega, J. R., Borja, F. M., Aguilar, I. E., & Moreno, W. M. (2017). Sistema Financiero Popular y Solidario y su evolución desde la implementación de la nueva Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria en el Ecuador. *Cooperativismo & Desarrollo*, 26(112). <https://doi.org/10.16925/co.v25i112.2036>

- Paredes Cruz, R. E., Ibarra Sandoval, F. L., Viteri Medina, J. L., & Godoy Garzón, E. R. (2025). Estilos de gestión en finanzas populares y solidarias. *Revista Impulso*, 5(10), 259-273. <https://doi.org/10.59659/impulso.v.5i10.115> [Revista Impulso+1](#)
- Patiño, O. A. (2008). Microcrédito. Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. *EAN*, 41-57. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20611455004.pdf>
- Parra Gavilanes, D., Pérez Arévalo, M., Manjarrez Fuentes, N., & González Osorio, B. (2021). Análisis para la implementación de cajas de ahorros comunitarias para empresas populares y solidarias del cantón Quevedo, año 2021. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 8, 162–179. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.80.641>
- Peláez Moreno, L., Cueva Jimenez, N. C., Campoverde Bustamante, R. Y., Vallejo Ramirez, J. B., & Peña Veléz, M. J. (2015). Análisis del microcrédito en el sistema financiero ecuatoriano y en la economía popular y solidaria. *Sur Academia*, 70-79. Obtenido de <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/suracademia/article/view/130/129>
- Ponce, W. P. P., Tituaña, J. J. T., Loor, F. I. M., & Soledispa, M. A. P. (2023). Herramientas contables, administrativas y turísticas aplicables al sector empresarial. *Editorial Internacional Alema*.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work*. New Jersey: Princeton University Press.
- Putnam, R. (1995). Tunnin OIn, Tunning Out: The strange disappearance of social capital in America. *Political Science and Politics*, 664-683.
- Putnam, R. (1996). Unsolved mysteries: The Tocquville files: Robert Putnam responds. *The American Prospect*, Vol 7, 42-60.
- Ramírez Angulo, N., Munguray, A., Aguilar, J., & Flores, Y. (2017). Microemprendimientos como instrumento de combate a la pobreza: una evaluación social para el caso mexicano. *INNOVAR*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v27n64/v27n64a06.pdf>
- Ramírez Plascencia, J. (2005). Tres visiones sobre capital social: Bordieu, Coleman y Putnam. *Política y Sociedad*, 21-36.
- Ramón Suquilanda, J. M. (15 de junio de 2015). Para mí el CDHA si ha sido una herramienta de crecimiento y desarrollo social. (E. Salas, Entrevistador)
- Rampello, S. (2015). La importancia de los microemprendimientos. *Dialnet*, 1666-1680. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5672305>
- Raza Carrillo, D. F., & Acosta Plazas, J. (2023). Turismo comunitario y desarrollo local: el caso de Yunguilla en Ecuador. *SATHIRI*, 18(1), 200–218. <https://doi.org/10.32645/13906925.1199>
- Reina, E., & Aguilera, V. (Junio de 2004). *Instituto de Altos Estudios Nacionales*. Obtenido de La Universidad de Altos Estudios Nacionales: <http://repositorio.iaen.edu.ec/handle/24000/282>
- Restrepo, L. M. A. (2022). *Las finanzas éticas y solidarias y las organizaciones que las fomentan. Cooperativismo y Desarrollo*, 10(1), 113-128. https://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2310-340X2022000100113&script=sci_arttext
- Reyes, J. F. (2015). *Sector financiero: desafío para el desarrollo económico en épocas de financiarización*. Madrid: Plaza y Valdes. Obtenido de <https://libros.ecotec.edu.ec/index.php/editorial/catalog/view/11/10/64-1>
- Rodriguez Salgado, C. C., & Felinto de Farias, R. (2018). Microcrédito y género: ¿Existen diferencias en las condiciones crediticias? *Brazilian Administration Review*. doi:10.1590 / 1807-7692bar2018180019

- Rodríguez García, I. (2017). *BRETTON WOODS: THE RECOMPOSITION OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ORDER*. Universidad de León. Obtenido de <https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/7127/Rodr%C3%ADguez%20Garc%C3%ADa%2c%20Ignacio.pdf?sequence=1>
- Ruíz, M. J., & Eguez, S. (2014). *Un aporte a la discusión sobre profundización financiera en el Ecuador desde las Cooperativas de Ahorro y Crédito*. Quito: SEPS. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Cuaderno%20I%20arreglado.pdf/ee4451b9-ee2b-4660-870c-9d5b5dde12f0>
- Ruiz Ballesteros, E., Hernández Ramírez, M., Coca Pérez, A., Cantero, P. A., & Campo Tejedor, A. del. (2008). Turismo comunitario en Ecuador.: Comprendiendo el community-based tourism desde la comunidad. *PASOS Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 6(3), 399–418. <https://doi.org/10.25145/j.pasos.2008.06.031>
- Salazar, F. J. (8 de 10 de 2015). Microcrédito: Historia del financiamiento a los pobres. (T. CoachBolivia, Ed.) Bolivia. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=n7eC-UQy-qc>
- Saltalamacchia, H. (2015). Capital Social: concepto y método. *Aportes a la discusión sobre capital social*, 1-37.
- Sánchez, J. (2013). *La necesaria integralidad de las políticas públicas para la economía social y solidaria*. Quito: Ministerio de Inclusión Económica y Social.
- Segura, S. (2015). El aporte de la actividad turística y el ingreso de divisas para el Ecuador. *Empresarial*, 9(35), 35-43. <https://editorial.ucsg.edu.ec/ojs-empresarial/index.php/empresarial-ucsg/article/view/23/19>
- Sekula, A. (2002). *Local development - the definition aspect in the 21st century*. Company at the Turn of the 21st Century, Politechnika Rzeszowska, 59-64. [ResearchGate+1](#)
- Sorin- George, T., Grigore, A. M., & Marinescu, P. (2014). Economic Development and Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 8, 436-443. doi:[https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00111-7](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00111-7).
- Solís Montoya, V. L., & Castillo Herrera, B. (2021). *Pluralidad en las teorías del emprendimiento = Plurality in entrepreneurship theories*. *Revista Científica Estelí*, 76-95. <https://doi.org/10.5377/farem.v0i0.11609>
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). *Credit rationing in markets with imperfect information*. *The American Economic Review*, 71(3), 393–410. <https://www.jstor.org/stable/1802787>
- Suárez Barros, A. Y. (2024). Turismo Comunitario Y Sostenible: Una Revisión De Iniciativas Exitosas En Países En Desarrollo. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(5), 8469–8494. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i5.14253
- Subirats, Joan; Knoepfel, Peter; Larrue, Corinne y Frederic Varone, (2008). Análisis y gestión de políticas públicas. Barcelona, Ariel.
- Tauro, M. A., Guercio, M. B., & Vigier, H. P. (2020). La oferta de microcréditos en Argentina: ¿un obstáculo o una oportunidad? *REVESCO*, 1-15. Obtenido de <https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/69191/4564456554289>
- Tello, M. (2016). *Consortio de Investigaciones Económicas "CIES"*. Obtenido de <http://departamento.pucp.edu.pe/ciencias-sociales/files/2012/06/Aspectosteoricoscapitalsocial.pdf.pdf>
- Torres, M. A., & Meléndez, C. (2021). Apuntes para la regulación en el orden provincial de los microemprendimientos sociales y solidarios. La caracterización conceptual como punto de partida. *Nuevas*

- propuestas. Revista de la UCSE*, 1-24. Obtenido de <http://ediciones.ucse.edu.ar/ojsucse/index.php/nuevaspropuestas/article/view/395/532>
- UI-Hameed, W., Hussain, T., Azeem, M., Farban Basheer, M., & Arif, M. (2017). Combination of microcredit and micro- training with mediating role of formal education: A micro- enterprise success formula. *Journal of business and social review in emerging economies*, 285-291. Obtenido de <http://publishing.globalcsrc.org/ojs/index.php/jbsee/article/view/191/343>
- United Nations World Tourism Organization (UNWTO). (2017). *Tourism highlights, 2016 Edition*.
- Uribe Macías, M. E., & Reinoso Lastra, J. F. (2013). *Emprendimiento y empresarismo: Diferencias, conceptos, cultura emprendedora, idea y proyecto de empresa*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Urteaga, E. (2013). La teoría del capital social de Robert Putnam: Originalidad y carencias. *Redalyc, Reflexión Política*, 44-60. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/110/11028415005.pdf>
- Valdez, M. (2012). Naturaleza y alcance del capital social en las comunidades rurales. *Educación y Humanismo*, 31-45.
- Vargas Garcia, A. H. (2021). *La inclusión financiera en el Perú*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/20591/16750>
- Vásquez, N. O. (2017). Microemprendimientos asociativos financiados por un programa de autoempleo: un análisis de sus recorridos en tabto unidades socio- productivas. (P. y. social, Ed.) *Congreso Nacional de Estudios de Trabajo*. Obtenido de https://aset.org.ar/congresos-antiores/9/ponencias/p11_Vazquez.pdf
- Vela Riera, P. A. (2020). *El turismo comunitario y su impacto en el desarrollo socioeconomico de la comunidad valvidia en la peninsula de Santa Elena*.
- Verduga, A. (2021). Consideraciones teóricas sobre la gestión de las Microfinanzas con un enfoque de Finanzas Populares y Solidarias. *Revista Científica Arbitrada de Investigación En Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR*, 4. <https://doi.org/10.46296/rc.v4i7.0024>
- Wang, T., & Stewart, M. (2021). The law and policy of VAT tourist tax refund schemes: A comparative analysis. <https://www.untourism.int/es#:~:text=Las%20llegadas%20de%20turistas%20internacionales%20aumentar%C3%B3n%20un,que%20en%20los%20mismos%20meses%20de%202024>.
- Wear, A. (2023). *Emergent concepts in local economic development*. *Local Economy*, 38(8), 804-826. <https://doi.org/10.1177/02690942241272573>
- World Travel & Tourism Council (WTTC). (2018). *Travel & Tourism Global Economic Impact & Issues 2018*.
- Zamora Boza, C. S. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Espacios*, 15. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>
- Zurita, J. (2005). *Globalización*. Recuperado el 2 de agosto de 2015, de <http://rcci.net/globalizacion/2005/fg574.htm>: <http://rcci.net/globalizacion/2005/fg574.htm>

**CAPÍTULO 5 ANÁLISIS DEL GASTO TURÍSTICO Y PROMOCIÓN EN EL FIAVL 2024:
ESTRATEGIAS DE IMPACTO CULTURAL**

Christian Viñán-Merecí, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica
Particular de Loja*

Tania-Jackeline Ochoa-Ochoa, *Departamento de Ciencias Empresariales, Universidad
Técnica Particular de Loja*

5.1 Introducción

Los sucesos culturales representan un pilar fundamental en el panorama del turismo contemporáneo, actuando como catalizadores de la expresión artística, la preservación de identidades locales y el desarrollo económico sostenible en regiones emergentes. A nivel internacional, festivales consolidados como el Edinburgh Festival Fringe han demostrado cómo las artes escénicas pueden dinamizar la economía local, atraer audiencias diversas y fortalecer la proyección cultural de un territorio, convirtiéndose en referentes para el diseño de políticas culturales y turísticas (Richards, 2020; Getz & Page, 2019). En un contexto post-pandemia, donde la industria turística ha experimentado transformaciones significativas, este tipo de eventos no solo revitaliza la interacción social y cultural, sino que también genera impactos económicos mediante el gasto de los visitantes, contribuyendo al bienestar comunitario. En Ecuador, el Festival Internacional de Artes Vivas de Loja (FIAVL), celebrado anualmente desde 2016, ejemplifica estas dinámicas al integrar múltiples expresiones performáticas (como teatro, danza y performance) y atraer tanto a audiencias nacionales como internacionales. Su relevancia también radica en la capacidad del FIAVL para posicionar a Loja como un destino cultural emergente, impulsando la participación ciudadana y fortaleciendo la cohesión social en un contexto de economías en desarrollo. Dávila, et al., (2025) muestran que la segmentación de visitantes y la comprensión de sus patrones de información contribuyen a consolidar la sostenibilidad del festival, al facilitar estrategias de comunicación que fortalecen el vínculo entre la comunidad y el evento. Aunque el estudio no reporta incrementos porcentuales específicos en la afluencia turística, sí evidencia que los festivales culturales pueden funcionar como dinamizadores territoriales, mejorando la visibilidad del destino y potenciando su proyección cultural.

Desde una perspectiva científica, el estudio de los festivales culturales adquiere especial importancia en contextos en desarrollo, donde la sostenibilidad depende de la adecuada gestión y optimización de recursos limitados. Si bien el análisis del gasto turístico y de las estrategias de promoción ayuda a comprender su impacto cultural, Richards (2020) enfatiza que este impacto también está condicionado por la calidad de la experiencia, la autenticidad y la capacidad de los territorios para diseñar espacios creativos que fortalezcan la participación comunitaria. Desde esta perspectiva, la sostenibilidad cultural no solo exige eficiencia económica, sino también procesos de gobernanza que integren a los actores locales y eviten la mercantilización del patrimonio cultural. Socialmente, el FIAVL promueve la inclusión al democratizar el acceso a la cultura, fomentando el orgullo cívico y la participación voluntaria, aspectos que contribuyen a mitigar desigualdades y potenciar el capital cultural local. Los festivales culturales también desempeñan un rol relevante en la promoción de la inclusión social, al constituir espacios donde convergen públicos con diferentes perfiles sociodemográficos y motivaciones. Por otro lado, Aunque Saayman y Saayman (2016) no abordan directamente la inclusión cultural, su análisis del Festival de Verano de la Orquesta Filarmónica evidencia la diversidad de asistentes y la existencia de segmentos con distintos niveles de involucramiento artístico, lo que sugiere que estos eventos pueden funcionar como plataformas de participación cultural compartida. Esta heterogeneidad favorece procesos de democratización del acceso y contribuye al fortalecimiento del capital cultural local, aspectos señalados por la literatura como fundamentales para reducir desigualdades y potenciar el orgullo cívico en comunidades anfitrionas. Sin embargo, persisten desafíos en la medición y maximización de estos impactos, particularmente en ediciones recientes afectadas por factores globales como la inflación económica y la digitalización de la promoción.

El problema de investigación central de este capítulo se centra en la brecha existente entre el potencial económico del FIAVL y su efectividad en generar un impacto cultural sostenible a través del gasto turístico y las estrategias promocionales. A pesar de su crecimiento, ediciones previas han mostrado variaciones en el gasto de visitantes, influenciadas por perfiles sociodemográficos heterogéneos y canales de promoción ineficientes, lo que limita la inclusión y la retención de audiencias (Ochoa y Viñán, 2023). Por ejemplo, estudios recientes muestran que, en muchos festivales culturales, una proporción significativa del gasto de los visitantes no se orienta directamente a experiencias culturales locales, lo que puede limitar el efecto multiplicador y la sostenibilidad del evento. En esta línea, Brida, Disegna y Osti (2013) evidencian que la autenticidad percibida influye de manera decisiva en la asignación del gasto: cuando los asistentes perciben mayores niveles de autenticidad, destinan una mayor parte de

su presupuesto a actividades y productos culturales, mientras que percepciones más bajas tienden a dispersar el gasto en categorías menos estratégicas para el desarrollo cultural del destino. Esta problemática se agudiza en el contexto del FIAVL 2024, donde la recuperación post-COVID-19 exige estrategias adaptadas para maximizar el retorno económico sin comprometer la autenticidad cultural.

El objetivo general de este capítulo es analizar la relación entre el gasto turístico y las estrategias de promoción implementadas en el FIAVL 2024, con el fin de evaluar su contribución al impacto cultural del evento y determinar oportunidades de mejora en la sostenibilidad e inclusión de públicos en contextos emergentes. Los objetivos de este estudio son: analizar el patrón de gasto turístico en el FIAVL 2024, identificando segmentos de visitantes y sus contribuciones económicas; valorar las estrategias de promoción actuales y proponer enfoques innovadores que potencien el impacto cultural; y formular recomendaciones para la sostenibilidad del festival, integrando dimensiones económicas, sociales y culturales.

La justificación de este estudio se fundamenta en la necesidad de abordar vacíos persistentes en la literatura sobre festivales culturales, en la cual predominan enfoques centrados en impactos económicos generales y en estrategias de marketing digital, con menor atención a la intersección entre promoción cultural e impacto sociocultural en contextos emergentes. Hudson y Hudson (2013) evidencian que la promoción mediante redes sociales desempeña un papel decisivo en la interacción con los públicos y en la construcción de experiencias culturales, lo que refuerza la pertinencia de profundizar en cómo estas estrategias se integran con dinámicas de participación y desarrollo cultural en territorios con recursos limitados. Antecedentes teóricos recientes respaldan esta aproximación: Collins y Potoglou (2019) aplicaron la Teoría del Comportamiento Planeado (TPB) para analizar cómo factores internos (como actitudes y normas subjetivas) y factores externos (como accesibilidad y disponibilidad de información) influyen en las decisiones de viaje y asistencia a festivales. Su estudio evidencia que los canales de comunicación, incluidos los digitales, desempeñan un papel significativo en la formación de intenciones conductuales, reforzando la importancia de integrar estrategias promocionales basadas en la conducta del visitante. De igual modo, Han et al. (2019) demostraron que la TPB puede ampliarse integrando factores psicológicos prosociales, como el altruismo y las normas personales, los cuales influyen en la intención de participación y en la lealtad dentro del turismo de voluntariado.

Aunque no centrado específicamente en eventos culturales, el estudio evidencia que la promoción basada en valores y motivaciones profundas puede fortalecer la conexión emocional con la experiencia turística, favoreciendo comportamientos repetitivos y un mayor

involucramiento del visitante. En Ecuador, Dávila et al. (2025) aplicaron un análisis de clúster a los visitantes del FIAVL, identificando segmentos diferenciados según variables sociodemográficas y fuentes de información. Entre sus hallazgos destaca la presencia predominante de mujeres jóvenes, cuya evaluación y recomendación del evento se ven influenciadas por la calidad percibida y los canales de comunicación utilizados. Estos resultados evidencian la necesidad de implementar estrategias promocionales personalizadas y alineadas con los perfiles identificados, a fin de fortalecer la sostenibilidad cultural del festival. Asimismo, Ochoa y Viñán (2025) analizaron los patrones de participación de los asistentes al FIAVL 2022, identificando que la satisfacción del visitante se asocia con niveles diferenciados de gasto, especialmente entre segmentos jóvenes y con mayor capital educativo. Los autores advierten, además, que la marcada heterogeneidad demográfica del público exige estrategias de promoción inclusivas y adaptadas a los distintos perfiles, con el fin de fortalecer la experiencia cultural y la sostenibilidad del festival.

Estos fundamentos, coherentes con las tendencias internacionales de sostenibilidad cultural promovidas por la OMT (2018), respaldan la pertinencia de abordar el FIAVL 2024 como un caso de estudio representativo. Su análisis contribuye tanto al fortalecimiento de la literatura académica sobre turismo cultural como al desarrollo de herramientas prácticas para organizadores y formuladores de políticas, particularmente en contextos donde la gestión del patrimonio y los recursos culturales es clave para la sostenibilidad del destino.

5.2 Revisión de literatura

El marco teórico de este capítulo se fundamenta en la intersección entre el turismo cultural, el análisis del gasto turístico y las estrategias de promoción, con énfasis en su impacto cultural. Se articulan conceptos clave derivados de la literatura reciente, integrando enfoques teóricos como la Teoría del Comportamiento Planeado (TPB) y modelos de segmentación de visitantes. Asimismo, se incorporan antecedentes relevantes, incluyendo estudios sobre el Festival Internacional de Artes Vivas de Loja (FIAVL), para contextualizar el análisis del gasto y la promoción en la edición 2024. Esta base conceptual permite examinar cómo las estrategias promocionales pueden optimizar el gasto turístico mientras potencian el impacto cultural, contribuyendo a la sostenibilidad de eventos en contextos emergentes como Ecuador.

5.2.1 Definiciones clave

El gasto turístico se define como el conjunto de desembolsos económicos realizados por los visitantes durante su estancia en un destino, abarcando categorías como transporte,

alojamiento, alimentación, y la experiencia cultural del evento (Brida et al., 2013). También, directamente vincula la percepción de calidad de la experiencia cultural con el gasto y la intención de fidelización, lo cual es muy pertinente para explicar los resultados del FIAVL sobre satisfacción, intención de retorno y gasto. (Bringas y Toudert, 2024). Por otra parte, el gasto turístico no es uniforme sino mediado por características de la visita (tiempo, distancia, tipo de actividad), lo que ayuda a formular hipótesis para la presente investigación (Vena et al., 2022). En el contexto de festivales, el análisis del comportamiento del visitante en eventos culturales, la segmentación de públicos constituye un enfoque fundamental para comprender cómo diferentes perfiles influyen en el nivel de gasto, la experiencia cultural y la respuesta a las estrategias de promoción. Saayman y Saayman (2016), en un estudio pionero sobre un festival de música clásica, demostraron que los asistentes pueden agruparse en segmentos diferenciados según motivaciones culturales, gasto realizado y características sociodemográficas. Aunque su investigación se desarrolló en el contexto de un festival especializado, sus aportes resultan aplicables a eventos multidisciplinarios como el FIAVL, ya que confirman que el gasto cultural y la satisfacción del visitante no son homogéneos, sino que dependen del tipo de público, sus expectativas y la forma en que accede a la información del evento.

La promoción turística, por su parte, engloba las acciones estratégicas destinadas a atraer y retener visitantes mediante canales de comunicación, como redes sociales, marketing digital y alianzas institucionales (Getz y Page, 2019). En eventos culturales, la promoción trasciende la mera difusión publicitaria para enfatizar valores intangibles, como la identidad cultural y la experiencia inmersiva, fomentando la lealtad y la recomendación (Hudson y Hudson, 2013). Además, la literatura reciente destaca que la promoción cultural debe orientarse a la construcción de experiencias auténticas y significativas que articulen contenido simbólico y participación activa del público, elementos clave para fortalecer el posicionamiento del destino y generar impacto cultural sostenible (Richards, 2018).

Así mismo, el impacto cultural se conceptualiza como los efectos transformadores de un evento en la sociedad receptora y los visitantes, incluyendo el fortalecimiento de la identidad local, la inclusión social y la preservación de tradiciones (Richards, 2020). En el ámbito del turismo cultural, los festivales funcionan como espacios de producción y circulación de capital cultural, permitiendo que los asistentes adquieran conocimientos, habilidades y códigos simbólicos asociados a la identidad del territorio. En esta línea, el impacto cultural se entiende como el conjunto de efectos transformadores que un evento genera tanto en la comunidad receptora como en los visitantes, manifestándose en el fortalecimiento de la identidad local, la

preservación de prácticas culturales y la promoción de la cohesión social. Richards (2020) destaca que los festivales y las prácticas de turismo creativo actúan como catalizadores del desarrollo cultural, al estimular la participación comunitaria, potenciar la innovación artística y reforzar el sentido de pertenencia territorial. Bajo esta perspectiva, eventos como el FIAVL pueden convertirse en plataformas de transformación cultural que articulan tradición, creatividad e inclusión social.

En fin, estos conceptos se interrelacionan en el FIAVL, un festival anual en Loja, Ecuador, que integra artes vivas (teatro, danza y performance) para promover la diversidad cultural y el turismo (Ministerio de Cultura y Patrimonio, 2023).

5.2.2 Principales enfoques teóricos

La Teoría del Comportamiento Planeado (TPB), ampliamente utilizada en los estudios turísticos contemporáneos, sostiene que las intenciones de visita y de gasto están determinadas por tres factores: las actitudes hacia la experiencia, las normas subjetivas y el control conductual percibido (Ajzen, 1991). Investigaciones recientes respaldan esta perspectiva al demostrar que las decisiones de viaje se ven influenciadas por la valoración previa del destino o actividad, la presión o aprobación social y la percepción de capacidad para realizar el viaje o la actividad cultural. Collins y Potoglou (2019) demostraron que elementos como las actitudes, las normas sociales percibidas y el sentido de control sobre la experiencia inciden significativamente en la decisión de asistir a un festival y en la forma en que los visitantes planifican su participación. Aunque su estudio se centra en la movilidad sostenible, los mecanismos identificados coinciden con los postulados de la Teoría del Comportamiento Planeado, evidenciando la necesidad de integrar determinantes sociocognitivos en el análisis del comportamiento del visitante en eventos culturales. Desde una perspectiva crítica, es relevante considerar que las intenciones de visita a festivales (por extensión, comportamientos asociados como la disposición al gasto) están influenciadas por factores psicológicos y sociales. En esta línea, Han et al. (2019) evidenciaron que las actitudes favorables, las influencias sociales y las percepciones de accesibilidad condicionan significativamente la intención de participar en experiencias turísticas, lo cual refuerza la pertinencia de aplicar la TPB al estudio del FIAVL, tanto en la asistencia como en los patrones de gasto asociados al evento. En festivales culturales, la TPB se aplica para analizar factores internos (como percepciones de valor cultural) y externos (como accesibilidad y promoción), que determinan el gasto y la participación.

La segmentación de visitantes constituye un componente central en los estudios de eventos, pues permite identificar perfiles diferenciados de asistentes según motivaciones, expectativas, comportamientos y niveles de gasto. Getz y Page (2019) destacan que la segmentación es esencial para diseñar experiencias ajustadas a cada tipo de público, optimizar las estrategias de promoción y comprender cómo distintos grupos interactúan con la oferta cultural. Desde esta perspectiva, la segmentación no solo facilita un análisis más preciso del comportamiento del visitante, sino que también permite evaluar el impacto económico y cultural del evento, elementos clave en el caso del FIAVL 2024. En turismo cultural, la segmentación de visitantes permite diseñar estrategias promocionales diferenciadas y más eficientes, ya que identifica grupos con comportamientos y niveles de gasto específicos. Saayman y Saayman (2016) evidenciaron que los asistentes a festivales culturales pueden agruparse en segmentos con patrones diferenciados de motivación y gasto, entre los cuales algunos muestran una mayor propensión al consumo cultural, como los turistas internacionales o aquellos con mayor interés artístico. Esta información es clave para optimizar la promoción y dirigir acciones a los segmentos de alto valor, contribuyendo a maximizar el impacto económico de los eventos culturales.

Adicionalmente, el enfoque de sostenibilidad aplicado a eventos culturales, derivado del marco conceptual propuesto por la Organización Mundial del Turismo, plantea que la gestión de actividades culturales debe integrar simultáneamente dimensiones económicas, sociales y culturales. El informe *Tourism and Culture Synergies* (OMT, 2018) destaca que el turismo cultural solo puede considerarse sostenible cuando promueve el desarrollo económico local, fortalece la cohesión social y garantiza la preservación y valorización del patrimonio cultural. Bajo esta perspectiva, festivales como el FIAVL requieren estrategias que equilibren la rentabilidad turística con el impacto cultural positivo y la participación comunitaria.

Asimismo, el enfoque del turismo creativo subraya que la promoción cultural debe mantener un equilibrio entre los objetivos económicos del destino y la protección del valor simbólico de las prácticas culturales. Richards (2020) advierte que una promoción excesivamente orientada al mercado puede conducir a la mercantilización de las tradiciones y a la pérdida de autenticidad, por lo que los eventos culturales deben priorizar la inclusión, la participación comunitaria y la sostenibilidad cultural. Desde esta perspectiva, la promoción no solo atrae visitantes, sino que también garantiza que el impacto cultural sea positivo y respetuoso de la identidad local.

5.2.3 Antecedentes y estudios relevantes

A nivel internacional, diversos estudios han destacado el papel del gasto turístico en festivales culturales como un motor relevante de desarrollo. Brida, Disegna y Osti (2013) analizaron el efecto de la autenticidad percibida en el gasto realizado por los asistentes a eventos culturales, demostrando que los visitantes con mayor interés artístico y mayor valoración de la autenticidad destinan niveles superiores de gasto, además de mostrar una mayor satisfacción e intención de retorno. Sus hallazgos evidencian que la experiencia cultural (particularmente cuando es percibida como genuina), actúa como un determinante clave del comportamiento económico de los asistentes, subrayando la importancia de orientar las estrategias de marketing hacia segmentos culturalmente involucrados. De manera complementaria, Saayman y Saayman (2016), en el contexto de festivales culturales en Sudáfrica, identificaron que los patrones de gasto se explican significativamente por las motivaciones culturales y el grado de involucramiento de los visitantes, observándose que los segmentos con mayor interés en actividades artísticas asignan una proporción más elevada de su presupuesto a experiencias culturales. En conjunto, estos estudios refuerzan la relevancia del gasto turístico como indicador fundamental para comprender el rendimiento y la sostenibilidad económica de los festivales culturales.

En consecuencia, en Ecuador, el FIAVL ha sido objeto de análisis previos que sirven como base para esta investigación. Ochoa y Viñán (2025) analizaron el perfil sociodemográfico y los patrones de participación de los asistentes al FIAVL 2022, identificando que las mujeres jóvenes y solteras constituyen el segmento predominante del público del festival. El estudio evidenció que variables como el nivel educativo, la ocupación y la frecuencia de asistencia a actividades artísticas influyen en la forma en que los visitantes interactúan con la programación cultural. Asimismo, los autores señalan que la satisfacción con la experiencia cultural se relaciona de manera directa con el comportamiento de gasto, observándose que los asistentes más involucrados y con mayor valoración de la calidad artística tienden a destinar una mayor proporción de su presupuesto a actividades complementarias del evento. Estos resultados subrayan la necesidad de implementar estrategias de comunicación y mediación cultural diferenciadas, orientadas a fortalecer la participación de los diversos segmentos del público y a maximizar el impacto cultural y económico del FIAVL.

De manera complementaria, Dávila et al. (2025) aplicaron un análisis de clúster a una muestra de 314 asistentes del FIAVL, segmentando los perfiles en función de variables sociodemográficas y de las fuentes de información empleadas para conocer el evento. Sus resultados muestran que los canales de comunicación externos (particularmente televisión y

radio) ejercen una influencia significativa en la recomendación y evaluación del festival, constituyéndose en factores relevantes para su sostenibilidad en contextos emergentes. Este estudio aporta evidencia nacional sobre la importancia de comprender cómo la comunicación y la segmentación del público inciden en la participación cultural, lo que refuerza la necesidad de articular estas dimensiones con las dinámicas de consumo y el comportamiento turístico para potenciar el impacto global del FIAVL.

En conjunto, la literatura evidencia que la experiencia cultural, las motivaciones artísticas, la autenticidad percibida y los canales de comunicación influyen directamente en la participación y en el comportamiento económico de los asistentes a festivales culturales. Estos antecedentes permiten contextualizar la importancia de analizar el gasto turístico y la promoción cultural en el marco del FIAVL 2024, considerando tanto tendencias globales como particularidades del contexto local.

5.3 Relación del marco teórico con la problemática

Este marco teórico se relaciona directamente con el análisis del gasto turístico y la promoción en el FIAVL 2024, al proporcionar herramientas para evaluar cómo las estrategias promocionales (basadas en TPB y segmentación) optimizan el gasto mientras maximizan el impacto cultural. Por instancia, la TPB permite predecir intenciones de gasto influenciadas por percepciones culturales, mientras que los modelos de sostenibilidad guían estrategias que eviten sobrecarga turística en Loja. Los antecedentes sobre FIAVL contextualizan el capítulo, identificando vacíos como la falta de estudios específicos sobre el gasto en ediciones post-pandemia, lo que justifica el enfoque en estrategias de impacto cultural para 2024.

5.4 Reflexión crítica sobre aportes y limitaciones

Los enfoques revisados aportan solidez teórica al comprender que el gasto turístico y la promoción cultural interactúan de manera interdependiente en la generación de impacto cultural, permitiendo diseñar estrategias basadas en evidencia (como la segmentación orientada a la inclusión) que fortalecen la sostenibilidad de los festivales. Sin embargo, es necesario reconocer limitaciones metodológicas asociadas a algunos modelos de comportamiento aplicados al turismo. En particular, estudios como el de Han et al. (2019) evidencian que la Teoría del Comportamiento Planeado (TPB), desarrollada principalmente en contextos occidentales, puede subestimar dinámicas socioculturales propias de países emergentes, lo que plantea la necesidad de adaptar los marcos teóricos a realidades locales y culturales más diversas. (Han et al., 2021).

Desde una perspectiva crítica, diversos autores señalan que los modelos de sostenibilidad aplicados a eventos y destinos culturales tienden a priorizar componentes económicos por encima de dimensiones culturales y comunitarias. Richards (2020) advierte que este énfasis puede derivar en procesos de mercantilización de las expresiones locales y en la exclusión gradual de las comunidades anfitrionas, generando dinámicas similares a la gentrificación cultural.

Por supuesto, tales riesgos evidencian la necesidad de adoptar enfoques más equilibrados, donde la preservación cultural, la participación ciudadana y la co-creación artística se integren como ejes centrales del desarrollo sostenible. Futuras investigaciones deberían integrar perspectivas indígenas para superar estos vacíos, enriqueciendo la aplicabilidad en eventos como el FIAVL.

5.5 Metodología

El presente estudio adopta un enfoque cuantitativo, orientado a la medición objetiva de variables relacionadas con el gasto turístico y la promoción cultural en el Festival Internacional de Artes Vivas de Loja (FIAVL) 2024. Este enfoque facilita la estimación de parámetros poblacionales a partir de datos numéricos, permitiendo analizar relaciones entre variables, establecer tendencias y generalizar los resultados a contextos más amplios. Como señalan Creswell y Creswell (2017), los estudios cuantitativos resultan especialmente útiles para examinar impactos económicos y socioculturales en eventos y territorios. Se complementa con elementos descriptivos para contextualizar las estrategias de promoción, alineándose con objetivos como el análisis de patrones de gasto y la formulación de recomendaciones sostenibles.

5.5.1 Tipo y diseño del estudio

El estudio es de tipo descriptivo-correlacional, con un diseño no experimental y transversal, ya que se recopilaron datos en un período específico durante la duración del festival (11 días en noviembre de 2024). El diseño muestral empleado corresponde a un enfoque probabilístico, específicamente un muestreo aleatorio simple, el cual garantiza que todas las unidades de la población tengan la misma probabilidad de ser seleccionadas. Este procedimiento fortalece la representatividad y reduce el sesgo en la estimación de parámetros poblacionales, permitiendo obtener inferencias válidas y generalizables sobre los asistentes al evento. De acuerdo con Baca Urbina (2022), este tipo de muestreo es esencial en evaluaciones que requieren estimar totales, promedios y proporciones, ya que proporciona una base estadística robusta para el análisis comparativo de variables clave. En el contexto del presente estudio, la aplicación de esta

estrategia muestral posibilita integrar adecuadamente datos primarios (recopilados mediante encuestas estructuradas) con información oficial proveniente de informes institucionales, facilitando así una valoración rigurosa del impacto económico y cultural del FIAVL. Este enfoque no solo asegura la precisión de las mediciones, sino que también permite identificar patrones diferenciales de comportamiento entre segmentos de visitantes, contribuyendo a la generación de evidencia confiable para la toma de decisiones. Este diseño se basa en la estimación de totales, promedios y proporciones de variables clave, integrando informes oficiales y datos primarios para evaluar el impacto económico y cultural.

5.5.2 Población, muestra y criterios de selección

La población estuvo conformada por los asistentes al FIAVL 2024, según el registro oficial de afluencia proporcionado por la Dirección de Cultura del Municipio de Loja y los reportes técnicos del festival (Informe Técnico FIAVL 2024). Para efectos estadísticos, se consideró la estimación total de visitantes a las actividades presenciales registradas durante el evento.

El tamaño muestral se obtuvo a partir de los parámetros poblacionales reportados en la edición 2024 y los criterios estadísticos de error muestral aceptados en investigaciones sociales, siguiendo la estructura propuesta en la metodología interna del festival.

La población objetivo comprende a los individuos mayores de 18 años asistentes a eventos pagados del FIAVL 2024, incluyendo residentes y no residentes de Loja, Ecuador. El marco muestral se define por el total de butacas disponibles en las locaciones designadas por el Ministerio de Cultura y Patrimonio: Teatro Bolívar, Teatro Nacional Benjamín Carrión, Casona Patio, Casona Teatrino y Centro Cultural Alfredo Mora Reyes, sumando 16,600 butacas distribuidas en 34 eventos (ver Tabla 1).

Tabla 1. Marco muestral por locación y año

| Locación | Butacas disponibles | Año | Número eventos |
|--|---------------------|------|----------------|
| Teatro Nacional Benjamín Carrión | 6.300 | 2024 | 7 |
| Teatro Bolívar | 3.200 | | 8 |
| Centro Cultural Alfredo Mora Reyes | 3.159 | | 9 |
| Teatro Segundo Cueva Celi - Casa de la Cultura | 3.850 | | 8 |
| Benjamín Carrión - Sala de Bolsillo | 100 | | 1 |
| TOTAL | 16.600 | | |

Los criterios de selección incluyeron: (a) mayoría de edad (≥ 18 años) para garantizar el consentimiento informado; (b) asistencia a al menos un evento pagado; y (c) disponibilidad voluntaria para responder la encuesta. Se excluyeron asistentes a eventos gratuitos para focalizar en el gasto turístico directo. Personal operativo o artistas, para evitar sesgos relacionados con trabajadores del festival.

El tamaño de la muestra se determinó bajo los criterios del muestreo probabilístico, considerando una población finita compuesta por 16,600 asistentes estimados al festival. Para garantizar la precisión estadística del estudio, se utilizó un nivel de confianza del 95% ($Z = 1.96$), una probabilidad de ocurrencia $p = 0.5$ (recomendada cuando no se dispone de estimaciones previas y se busca maximizar la varianza) y un error muestral máximo permitido del 5% ($e = 0.05$). De acuerdo con la metodología propuesta por Baca (2022), estos parámetros se integraron en la fórmula de tamaño de muestra para poblaciones finitas, lo que permitió obtener una estimación robusta y representativa de la población objetivo. Este procedimiento asegura la validez de los resultados y respalda la precisión de las inferencias relacionadas con el comportamiento del gasto turístico y el impacto cultural del FIAVL 2024. Aplicando la fórmula para población finita:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{e^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

se obtuvo una muestra de 374 individuos. La distribución de la muestra se realizó por peso poblacional proporcional al aforo de cada locación y número de eventos, asegurando representatividad (ver Tabla 2).

Tabla 2. Tamaño de la muestra y distribución por peso poblacional

| Locación | Aforo total | % poblacional | Total encuestas | Número eventos |
|------------------------------------|-------------|---------------|-----------------|----------------|
| Teatro Nacional Benjamín Carrión | 6.300 | 38% | 142 | 7 |
| Teatro Bolívar | 3.200 | 19% | 72 | 8 |
| Centro Cultural Alfredo Mora Reyes | 3.159 | 19% | 71 | 9 |

| | | | | |
|---|---------------|-------------|------------|-----------|
| Teatro Segundo Cueva Celi - Casa de la Cultura | 3.850 | 23% | 87 | 8 |
| Benjamín Carrión - Sala de Bolsillo | 100 | 1% | 2 | 1 |
| TOTAL | 16.600 | 100% | 374 | 34 |

5.5.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica principal de recolección fue la encuesta estructurada, aplicada in situ durante todos los eventos pagados para capturar datos en tiempo real y minimizar sesgos de recuerdo. El instrumento consistió en una encuesta validada conjuntamente por el equipo de investigación de la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL) y el Ministerio de Turismo de Ecuador (MINTUR), basada en el perfil del visitante de la Cuenta Satélite de Turismo desde 2006. La encuesta consta de 47 preguntas distribuidas en cuatro secciones:

- **Sección A:** datos del FIAVL (e.g., número de obras asistidas, satisfacción, pago de entradas, recomendación, efectos positivos/negativos).
- **Sección B:** datos del viaje turístico (e.g., procedencia, días en el destino, forma de viaje, tipo de alojamiento).
- **Sección C:** organización y distribución del gasto (e.g., gasto en paquetes turísticos, alojamiento, alimentos, transporte interno, diversión, compras).
- **Sección D:** evaluación de Loja como destino (e.g., imagen del destino, aspectos positivos/negativos, datos sociodemográficos).

Las variables de interés incluyeron satisfacción (eventos por persona, calidad, desarrollo del FIAVL, nacionalidad, transporte, alimentación, género) e impacto económico (informes oficiales de ediciones previas y gasto de no residentes). Se complementaron con datos secundarios de informes oficiales del MINTUR y el Ministerio de Cultura y Patrimonio.

El cuestionario se administró de manera presencial, empleando tablets y formularios en línea según la disponibilidad del visitante, siguiendo el protocolo de campo de la organización del FIAVL.

5.5.4 Procedimientos de análisis e interpretación

Los datos fueron procesados mediante el software estadístico SPSS, empleando análisis descriptivos (frecuencias, medias y desviaciones estándar) y pruebas inferenciales, como correlaciones bivariadas, para explorar la relación entre el gasto turístico y variables sociodemográficas y promocionales. La estimación de parámetros poblacionales se realizó

utilizando fórmulas propias del muestreo aleatorio simple, ajustadas mediante corrección para población finita. Para el análisis del gasto, se calcularon a partir de la distribución del consumo por categoría, incorporando criterios de segmentación del visitante (por ejemplo, residentes vs. no residentes) con el fin de identificar oportunidades de promoción diferenciada. La interpretación de los resultados se centró en comprender cómo el gasto turístico contribuye al impacto cultural, apoyándose en tablas y gráficos para visualizar patrones y tendencias. Los datos fueron organizados siguiendo procedimientos de control de calidad (validación, revisión de consistencia interna y depuración de casos incompletos) conforme a las recomendaciones metodológicas de Fletcher et al. (2017) para investigaciones en turismo.

5.5.5 Consideraciones éticas

El estudio cumplió con los principios éticos establecidos por la normativa internacional de investigación social. Se garantizó:

- Consentimiento informado,
- Confidencialidad y anonimato,
- Resguardo digital seguro,
- Uso exclusivo de los datos para fines académicos.

Los participantes fueron informados sobre el carácter voluntario de su participación y la posibilidad de retirarse en cualquier momento, sin consecuencias. No se recolectaron identificadores personales, y la participación fue voluntaria, con opción de retiro en cualquier momento. Se evitó cualquier riesgo potencial, como exposición a preguntas sensibles, y los datos se almacenaron de forma segura para uso exclusivo académico. No se reportaron conflictos de interés, y el estudio priorizó la integridad científica al validar el instrumento y minimizar sesgos muestrales.

5.6 Resultados y discusión

Los resultados de esta investigación se derivan de una muestra de 389 encuestas aplicadas a asistentes mayores de 18 años en eventos pagados del Festival Internacional de Artes Vivas de Loja (FIAVL) 2024, distribuidas en locaciones clave como el Teatro Benjamín Carrión, Teatro Bolívar, Teatro Segundo Cueva Celi y Centro Cultural Alfredo Mora Reyes. Los hallazgos se organizan en categorías principales: comportamiento del visitante, estrategias de promoción y difusión, gasto turístico, satisfacción y evaluación general del destino. Estos resultados se analizan a la luz de la Teoría del Comportamiento Planeado (Ajzen, 1991), considerando sus extensiones contemporáneas aplicadas al turismo (como las propuestas por Han et al. (2019)

que permiten comprender mejor las intenciones conductuales relacionadas con la visita y el gasto. Asimismo, se integran los modelos de segmentación de visitantes desarrollados por Getz y Page (2019), lo que posibilita comparar los patrones observados con tendencias reportadas en estudios previos y formular estrategias orientadas al fortalecimiento del impacto cultural del FIAVL.

5.6.1 Comportamiento del visitante y motivaciones de asistencia

El 60.66% de los encuestados visita Loja varias veces al año, mientras que el 24.18% lo hace anualmente, lo que evidencia un patrón de recurrencia asociado a la oferta cultural del territorio. La estancia promedio alcanzó 4.95 días, superior a la registrada en FIAVL 2022 (4.2 días), según lo informado por Ochoa-Ochoa y Viñán-Merecí (2025). Asimismo, el FIAVL constituyó el motivo principal de visita para el 81.75% de los participantes, seguido por un 9.51% que acudió por motivos familiares, resultados que se alinean con las tendencias reportadas en el Informe Oficial del FIAVL 2023, donde el festival se consolida como el principal atractivo turístico-cultural de la ciudad (ver ilustración 1).

Ilustración 1: Estadísticas de visitantes, frecuencia de visita, motivo principal y estancia promedio



El FIAVL representó el motivo principal de visita para el 81.75% de los encuestados, seguido de un 9.51% que acudió por motivos familiares. Estos resultados se alinean con la Teoría del Comportamiento Planeado, dado que la predisposición favorable hacia el festival (en términos de actitudes, normas subjetivas y control percibido) se refleja en una mayor intención de asistencia. Tal como señalan Collins y Potoglou (2019), estos componentes explican en gran medida las decisiones de participación en eventos culturales, confirmando la pertinencia de aplicar la TPB en el análisis del comportamiento de los visitantes del FIAVL.

En comparación con investigaciones recientes, este alto porcentaje de motivación cultural supera el promedio cercano al 65% identificado por Saayman y Saayman (2016) en festivales sudafricanos, donde los segmentos con mayor interés artístico demostraron niveles superiores

de satisfacción e intención de retorno. Esta tendencia sugiere que, en contextos emergentes como Ecuador, los eventos culturales pueden funcionar como catalizadores de lealtad, fortaleciendo el vínculo emocional y participativo entre los visitantes y el destino. Sin embargo, la organización autónoma del viaje (100% por medios propios) evidencia la ausencia de paquetes turísticos integrados, lo que podría limitar la participación de segmentos de menor ingreso. Esta situación se relaciona con el componente de control percibido de la TPB, en tanto que las barreras económicas y logísticas reducen la intención de participación, como señalan Han et al. (2019) en su análisis de cómo los factores facilitadores y las restricciones influyen en la toma de decisiones de los viajeros.

5.6.2 Estrategias de promoción y difusión

Las redes sociales constituyeron el principal canal de difusión del FIAVL 2024 (55.27%), seguidas por la prensa digital (16.97%) y otras fuentes (16.71%), alcanzando una valoración promedio de 4.13 sobre 5. En contraste, los medios tradicionales como radio (3.08%) y televisión (1.80%) evidenciaron un impacto marginal (ver Tabla 3). Estos resultados confirman la transición hacia plataformas digitales identificada por Hudson y Hudson (2013), quienes destacan el papel central de las redes sociales en la promoción, visibilidad y participación del público en festivales.

En cuanto a la percepción sobre la difusión, los asistentes otorgaron una calificación promedio de 4.13 sobre 5, lo que evidencia una valoración predominantemente favorable respecto a la efectividad de las estrategias promocionales implementadas. Este resultado sugiere que los canales utilizados alcanzaron niveles adecuados de visibilidad, pertinencia y capacidad de convocatoria. Esta tendencia coincide con lo planteado por Leung et al. (2013), quienes señalan que la efectividad comunicacional en eventos culturales depende de la integración estratégica de medios digitales y tradicionales, así como de su alineación con los patrones de consumo informativo del público objetivo.

Tabla 3. Canales de difusión del FIAVL 2024

| Canal de difusión | Porcentaje | Calificación promedio |
|-------------------|------------|-----------------------|
| Redes sociales | 55.27 | 4.13 |
| Prensa digital | 16.97 | |
| Otros | 16.71 | |
| Prensa escrita | 3.34 | |
| Radio | 3.08 | |
| Televisión | 1.80 | |
| Total | 100 | |

Estos resultados pueden interpretarse desde la TPB, en la cual las normas subjetivas (particularmente la influencia social derivada de recomendaciones o interacciones digitales) desempeñan un papel determinante en la formación de intenciones de visita. Han et al. (2019) destacan que la influencia de pares y las percepciones sociales transmitidas a través de canales digitales pueden aumentar la intención de participación en actividades turísticas, lo que respalda el efecto observado en los visitantes del FIAVL. En comparación con Dávila et al. (2025), quienes identificaron que en ediciones previas del FIAVL los segmentos de visitantes estaban significativamente influenciados por medios externos como radio y televisión, la marcada predominancia de las redes sociales en 2024 evidencia una evolución en los patrones de promoción post-pandemia. No obstante, esta transición también revela una subutilización de medios tradicionales que podrían resultar clave para audiencias mayores y sectores rurales. Como advierte Richards (2020), las estrategias de comunicación cultural deben evitar reproducir brechas de acceso, garantizando que la difusión no excluya a públicos con menor conectividad o alfabetización digital.

5.6.1 Gasto turístico y distribución

El gasto promedio por visitante fue de 181.12 USD durante 4.95 días, con alojamiento (81.98 USD; 45.26%) y alimentos/bebidas (55.94 USD; 30.88%) como categorías principales. Transporte interno (5.78 USD; 3.19%), diversión (23.03 USD; 12.71%) y souvenirs (14.40 USD; 7.95%) completan la distribución (ver Tabla 4).

Tabla 4. Distribución del Gasto Turístico en el FIAVL 2024

| Categoría | Gasto promedio (USD) | Porcentaje |
|------------------------|----------------------|------------|
| Alojamiento | 81.98 | 45.26 |
| Alimentos y Bebidas | 55.94 | 30.88 |
| Diversión y Recreación | 23.03 | 12.71 |
| Souvenirs y Regalos | 14.40 | 7.95 |
| Transporte Interno | 5.78 | 3.19 |
| Total | 181.12 | 100 |

Este gasto, financiado mayoritariamente por medios propios (86.12%), sugiere un efecto multiplicador comparable al reportado por estudios europeos, mientras que el énfasis en productos gastronómicos locales (74.29% de consumo nacional/lojana) refuerza el vínculo entre gasto y autenticidad cultural. La gastronomía típica nacional alcanzó una incidencia del 37,53%, mientras que la gastronomía tradicional lojana registró un 36,76%. En conjunto, estos porcentajes evidencian que más de siete de cada diez asistentes optaron por consumir platos representativos tanto de la identidad culinaria ecuatoriana como de la gastronomía local. Este patrón de preferencia sugiere una fuerte orientación hacia experiencias culturales auténticas, destacando el rol de la oferta gastronómica como componente clave del impacto cultural del evento. En esta línea, Brida et al. (2013) demuestran que la autenticidad percibida incrementa el gasto en eventos culturales, especialmente en servicios asociados a la identidad local. Asimismo, los lineamientos de la OMT (2018) destacan que el consumo de productos culturales y gastronómicos contribuye al fortalecimiento del patrimonio vivo y a la sostenibilidad cultural del destino. Sin embargo, el bajo gasto destinado al transporte sugiere oportunidades para mejorar la movilidad sostenible en futuras ediciones del festival.

Comparado con los hallazgos de Saayman y Saayman (2016), quienes identificaron que los segmentos de mayor ingreso destinan alrededor del 40% de su gasto a actividades culturales en festivales sudafricanos, el 12.71% registrado en la categoría de diversión en el FIAVL 2024 sugiere una subutilización de este componente experiencial. Este comportamiento podría estar asociado a una integración promocional insuficiente, considerando que, como señalan Hudson y Hudson (2013), la comunicación digital y el engagement en redes sociales influyen significativamente en las decisiones de consumo y participación dentro de los festivales.

5.6.3 Satisfacción y evaluación del destino

La valoración general del FIAVL fue ampliamente positiva: el 58.35% calificó el evento como “muy bueno” y el 30.08% como “bueno”, mientras que el 98.20% afirmó que lo recomendaría

y el 100% manifestó intención de asistir nuevamente. La satisfacción con los servicios alcanzó un promedio de 4.67/5 (destacando el alojamiento (4.77) y el transporte (4.68)) y la ciudad de Loja obtuvo una calificación de 4.53/5 como destino cultural (ver ilustración 2). Estos elevados niveles de satisfacción y recomendación se alinean con la Teoría del Comportamiento Planeado, dado que, como señalan Han et al. (2019), las actitudes positivas hacia la experiencia turística influyen directamente en la formación de intenciones conductuales y en la lealtad del visitante.

Ilustración 2: Estadísticas de visitantes, satisfacción y evaluación del destino



En comparación con los hallazgos de Ochoa-Ochoa y Viñán-Merced (2025), quienes reportaron niveles de satisfacción similares en el FIAVL 2022, el 100% de intención de retorno registrado en 2024 refleja una marcada resiliencia del festival en el contexto post-pandemia. No obstante, la menor calificación otorgada a los alimentos (4.57) podría estar relacionada con variaciones en los precios percibidos, como sugieren Brida, et al. (2013), cuyos análisis evidencian que factores económicos influyen significativamente en la satisfacción y el gasto en eventos culturales.

Desde una perspectiva crítica, y en línea con Richards (2020), aunque el FIAVL promueve inclusión cultural mediante experiencias creativas, la alta dependencia de financiamiento propio (86.12%) puede limitar la participación de segmentos socioeconómicos vulnerables, restringiendo el potencial impacto social sostenible del evento.

Ciertamente, los hallazgos confirman que el FIAVL 2024 optimiza la relación entre gasto y promoción para fortalecer el impacto cultural, aunque persisten vacíos en inclusión y diversificación de canales comunicacionales. En comparación con investigaciones recientes, sobresale la necesidad de aplicar estrategias segmentadas, como proponen Dávila et al. (2025), a fin de equilibrar las dimensiones económicas y culturales del evento. Asimismo, siguiendo a Richards (2020), se vuelve fundamental evitar procesos de mercantilización que puedan comprometer la autenticidad cultural. De cara a futuras ediciones, integrar normas personales a los modelos conductuales basados en la TPB podría mejorar la sostenibilidad y la comprensión del comportamiento del visitante.

5.7 Conclusiones y recomendaciones

El análisis del gasto turístico y las estrategias de promoción en el Festival Internacional de Artes Vivas de Loja (FIAVL) 2024 revela un evento cultural que no solo dinamiza la economía local, sino que también fortalece la identidad cultural en un contexto emergente como Ecuador. Los hallazgos principales confirman que el gasto promedio por visitante (181.12 USD durante una estancia de 4.95 días) se concentra en alojamiento (45.26%) y alimentos/bebidas (30.88%), con un énfasis en gastronomía típica nacional y lojana (74.29%). Esta distribución evidencia un impacto económico multiplicador, alineado con los objetivos del estudio al identificar segmentos de visitantes recurrentes (60.66% visita Loja varias veces al año) motivados principalmente por el festival (81.75%). Asimismo, las estrategias de promoción, dominadas por redes sociales (55.27%), generan altos niveles de satisfacción (4.67/5 en promedio) y lealtad (100% de intención de retorno), contribuyendo a la sostenibilidad cultural al fomentar recomendaciones (98.20%) y experiencias inmersivas.

Los hallazgos confirman que el FIAVL 2024 logra optimizar la relación entre gasto turístico y estrategias de promoción para potenciar el impacto cultural, aunque persisten desafíos estructurales vinculados a la inclusión y la diversificación de canales de comunicación. Los patrones de gasto identificados permiten validar la pertinencia de la segmentación de visitantes propuesta por Getz y Page (2019), mientras que el análisis de la promoción complementa la Teoría del Comportamiento Planeado (particularmente en su dimensión de normas subjetivas y control percibido) como sugieren Han et al. (2019). En comparación con ediciones anteriores

como el FIAVL 2022 (Ochoa-Ochoa & Viñán-Merecí, 2025), se observa una resiliencia post-pandemia, caracterizada por una transición hacia viajes autónomos y un gasto más orientado a valores culturales, aunque persisten brechas de inclusión social que requieren intervención.

Desde una perspectiva teórica, este capítulo contribuye al campo del turismo cultural en países emergentes al integrar la TPB con modelos de sostenibilidad cultural promovidos por la OMT (2018), enfatizando que el gasto turístico puede equilibrar dimensiones económicas y culturales sin incurrir en procesos de mercantilización del patrimonio (Richards, 2020). A ello se suma la evidencia planteada por Liu y Pratt (2017), quienes destacan que los eventos culturales generan externalidades positivas cuando logran integrar identidad, economía y cohesión social, y los aportes de Baggio y Chiappa (2013), que demuestran cómo los ecosistemas digitales articulan redes de promoción eficientes en destinos con recursos culturales.

A nivel práctico, los resultados ofrecen recomendaciones concretas para gestores culturales, como fortalecer el uso estratégico de plataformas digitales para atraer segmentos jóvenes y recurrentes (en coherencia con lo observado por Saayman y Saayman (2016)) y diversificar los canales de promoción para asegurar una mayor inclusión territorial y demográfica. Metodológicamente, el enfoque cuantitativo con muestreo probabilístico (n=389) y análisis de clúster (Dávila et al., 2025) demuestra la eficacia de las encuestas in situ para captar patrones de comportamiento en tiempo real, aunque limita la comprensión profunda de valores, percepciones simbólicas y narrativas culturales.

En cuanto a recomendaciones, para la gestión del FIAVL se sugiere diversificar los canales promocionales incorporando medios tradicionales orientados a audiencias rurales o adultas mayores, reduciendo la actual dependencia de redes sociales (Hudson & Hudson, 2013). Asimismo, se propone incentivar paquetes turísticos integrados que incrementen el gasto en diversión y souvenirs (actualmente 12.71% y 7.95%), mediante alianzas con emprendedores locales, lo que podría generar multiplicadores económicos superiores a los 1.8 reportados en contextos europeos (Brida et al., 2013). Para futuras investigaciones, se recomienda adoptar metodologías mixtas que integren perspectivas cualitativas (como percepciones de comunidades indígenas y análisis del valor simbólico), diseños longitudinales para medir impactos post-pandemia y comparaciones regionales con festivales de referencia como Avignon o Edimburgo. Estas propuestas no solo asegurarán la sostenibilidad del FIAVL, sino que contribuirán al posicionamiento de Loja como destino cultural integral en América Latina. En conjunto, los resultados posicionan al FIAVL 2024 como un laboratorio privilegiado para comprender la relación entre turismo, cultura y sostenibilidad en economías emergentes. Al evidenciar el papel del gasto y la promoción como motores de impacto cultural (pero también

los límites impuestos por desigualdades de acceso y capacidades institucionales) este capítulo aporta un marco integral para orientar decisiones de política pública y gestión cultural. De esta manera, el FIAVL no solo fortalece la identidad de Loja como destino creativo, sino que se constituye en un referente latinoamericano para el diseño de eventos culturales sostenibles, inclusivos y basados en evidencia.

5.8 Referencias

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

Baca Urbina, G. (2022). Evaluación de proyectos.

Baggio, R., & Chiappa, G. D. (2013, April). Tourism destinations as digital business ecosystems. In *Information and Communication Technologies in Tourism 2013: Proceedings of the International Conference in Innsbruck, Austria, January 22-25, 2013* (pp. 183-194). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.

Bringas-Rábago, N. L., & Toudert, D. (2024). Quality, expenditure, and loyalty in a cultural event: A longitudinal study. *International Journal of Tourism Cities*, 10(2), 604-622.

Brida, J. G., Meleddu, M., & Pulina, M. (2013). Factors influencing length of stay of cultural tourists. *Tourism Economics*, 19(6), 1273-1292. <https://doi.org/10.5367/te.2013.0248>

Brida, J. G., Disegna, M., & Osti, L. (2013). The effect of authenticity on visitors' expenditure at cultural events. *Current Issues in Tourism*, 16(3), 266-285. <https://doi.org/10.1080/13683500.2012.674105>

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2017). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. Sage publications.

Collins, A., & Potoglou, D. (2019). Factors influencing visitor travel to festivals: Challenges in encouraging sustainable travel. *Journal of Sustainable Tourism*, 27(5), 668-688. <https://doi.org/10.1080/09669582.2019.1604718>

Dávila, G. A., Sánchez-Cevallos, E., Ochoa-Ochoa, T. J., & Viñán-Merecí, C. (2025). Segmentation of visitors to contribute to the sustainability of a cultural festival in an emerging country. In *Promoting Sustainability in Psychosocial Travel Techniques* (pp. 1-24). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-3150-7.ch001>

Fletcher, J., Fyall, A., Gilbert, D., & Wanhill, S. (2017). *Tourism: Principles and practice*. Pearson UK.

Getz, D., & Page, S. J. (2019). *Event studies: Theory, research and policy for planned events*. Routledge.

Han, H., Meng, B., Chua, B. L., Ryu, H. B., & Kim, W. (2019). International volunteer tourism and youth travelers—an emerging tourism trend. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 36(5), 549-562. <https://doi.org/10.1080/10548408.2019.1590293>

Hudson, S., & Hudson, R. (2013). Engaging with consumers using social media: a case study of music festivals. *International Journal of Event and Festival Management*, 4(3), 206-223. <https://doi.org/10.1108/IJEFM-06-2013-0012>

Liu, A., & Pratt, S. (2017). Tourism's vulnerability and resilience to terrorism. *Tourism Management*, 60, 404-417.

Leung, D., Law, R., Van Hoof, H., & Buhalis, D. (2013). Social media in tourism and hospitality: A literature review. *Journal of travel & tourism marketing*, 30(1-2), 3-22. <https://doi.org/10.1080/10548408.2013.750919>

Ministerio de Cultura y Patrimonio. (2023). *Festival Internacional de Artes Vivas Loja 2023: Informe oficial*. Gobierno de Ecuador.

Ochoa, T. J. O., & Viñan, C. M. (2025). Perfil sociodemográfico y patrones de participación en eventos culturales: el caso del FIAVL. In *Dinámica del turismo: análisis del perfil del visitante y su comportamiento en eventos culturales, religiosos y temporadas turísticas* (pp. 112-130). Dykinson.

Richards, G. (2020). Designing creative places: The role of creative tourism. *Annals of tourism research*, 85, 102922. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2020.102922>

Saayman, M., & Saayman, A. (2016). Clustering attendees at the Philharmonic Orchestra's summer festival. *Leisure studies*, 35(3), 314-331. <https://doi.org/10.1080/02614367.2014.962582>

Vena-Oya, J., Castañeda-García, J. A., & Rodríguez-Molina, M. Á. (2022). Determinants of the likelihood of tourist spending in cultural micro-destinations: type, timing, and distance of the activity as predictors. *SAGE Open*, 12(3), 21582440221125422.

World Tourism Organization (2018), *Tourism and Culture Synergies*, UNWTO, Madrid, DOI: <https://doi.org/10.18111/9789284418978>

Ángel Alexander Higuerey Gómez, Ph. D.



Profesor a tiempo completo del área de Finanzas en la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL), Ecuador, donde imparte docencia en la Facultad de Ciencias Empresariales, Departamento de Empresa. Su investigación interdisciplinaria integra economía financiera, investigación contable y finanzas públicas, con especial énfasis en finanzas corporativas y en el desarrollo de prácticas de contabilidad y auditoría—en particular, marcos de control interno como COSO e ISO 37001 y mecanismos de administración tributaria. Su trabajo ha sido publicado en revistas como *International Journal of Education Economics and Development*, *European Public & Social Innovation Review*, *Lecture Notes in Networks and Systems*, *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação* y *Utilities Policy*.

Christian Viñán-Merecí, Ph. D.



Christian Viñán-Merecí es profesor titular de la Carrera de Turismo del departamento de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Particular de Loja. También es el colaborador del Grupo de Investigación de Observación del Turismo (GIOT). Su principal área de interés es la gestión territorial y la sostenibilidad, con el objetivo de promover el desarrollo de los destinos. Además, tiene un doctorado en Desarrollo Integral e Innovación de Destinos Turísticos.

Dolores María Rojas-Toledo, Ph. D.



Profesora e Investigadora de Finanzas en la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL), en Loja, Ecuador. Su trabajo abarca la gestión financiera, las finanzas corporativas, la optimización del capital de trabajo, las decisiones de estructura de capital, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y los mercados emergentes. Su investigación interdisciplinaria articula la economía financiera y las finanzas corporativas, con especial énfasis en la gestión del capital de trabajo,

la teoría de la estructura de capital, la formulación de estrategias financieras para PYMES y la dinámica de las finanzas en economías emergentes. Sus publicaciones incluyen revistas como *Advanced Science Letters*, *Revista Inclusiones*, *Digital Publisher*, *Perspectivas de Investigación* y *Expedientes Económicos*. También ha contribuido con capítulos de libro, entre ellos en *Empresa, Empresariedad y Comunicación Mercantil* (Peter Lang).

Eulalia-Elizabeth Salas Tenesaca, Ph. D.



Doctora en Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima- Perú, Magister en Gerencia y Liderazgo Educacional de la Universidad Técnica Particular de Loja, Certificación Superior en Gestión de Finanzas, Certificación de Nóminas y Seguros Sociales. Ingeniera en Administración en Banca y Finanzas, Ingeniera en Sistemas Informáticos y Ciencias de la Computación, Diplomado en Cooperación Internacional y Fuentes de Financiamiento, Diplomado en Desarrollo Sostenible y Movilidad Humana, actualmente cursa el Diplomado en Investigación Científica por la Universidad Americana de Europa (UNADE) y del IOE Business School de España, actualmente cursa la Maestría de Dirección y Gestión de Proyectos de la Universidad Americana de Europa (UNADE) de México. Docente de grado y postgrado de la UTPL.

Idania Paucar, Mgs.



Magister en Finanzas y Economía Empresarial por la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil; Ingeniera en Banca y Finanzas por la Universidad Nacional de Loja. Diplomado en Desarrollo Sostenible, Diplomado en Movilidad Humana, Certificación Ejecutiva: Creación y Gestión de Modelos de Negocios Virtuales. Docente de grado u postgrado de la UTPL, miembro del Equipo de Gestión de la Calidad de la carrera de Finanzas. Directora de Proyectos de Vinculación de la Carrera de Finanzas de la UTPL Participación en Proyectos Institucionales.

J. Salvador, Cortés-García, Ph. D.



Profesor titular en la Universidad Técnica Particular de Loja. Doctor de la Universidad Las Palmas de Gran Canaria, línea de investigación Gestión Financiera Empresarial; Maestro en Ciencias área de finanzas, Universidad de Colima- México. Diplomado en Desarrollo de Habilidades Directivas, Universidad de Colima- México. Diplomado en Formación de directivos de instituciones de educación superior del IGLU Región México, Universidad de Colima- México. Asesor para la evaluación y formulación de proyectos de inversión y financiamiento; Consultor Empresarial, experto en Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; docente e investigador de la UTPL.

María Auxiliadora, Espinosa-Ludeña, Mgs.



Docente de posgrado y pregrado en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL). Máster en Emprendimiento y Desarrollo Empresarial por la Universidad de Girona-España. Certificación Internacional de Experto Antifraude (CIE-AF) por el ICPF (Asociación Internacional para la Cooperación en la Prevención del Fraude)- España. Diplomado en Evaluación de Riesgos y Control Interno por el Tecnológico de Monterrey-México. Ingeniera en Contabilidad y Auditoría por la UTPL.

Montserrat, Manzaneque-Lizano, Ph. D.



Profesora Titular de Contabilidad en la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM), España. Su investigación se centra en la contabilidad financiera y los mecanismos de gobierno corporativo, el modelado predictivo del fracaso empresarial, el comportamiento de los grupos de interés y la gestión del capital intelectual tanto en organizaciones públicas como privadas. Sus trabajos han sido publicados en revistas como *African Journal of Business Management*, *Journal of Forecasting*, *International Journal of Engineering and*

Industrial Management, Journal of Organizational Change Management, Family Business Review e Innovation: Management, Policy & Practice.

Raquel, Córdova, Ph. D.



PhD en Contabilidad y Finanzas Corporativas por la Universidad de Valencia, España. Máster en Contabilidad, Auditoría y Control de Gestión, Universidad de Valencia, España. Diplomado en "Auditoría en Gestión de la Calidad", UTPL - Loja. Diplomado en "Gestión Estratégica de Negocios", Tecnológico de Monterrey, sede Quito - Ecuador. Licenciada en Contabilidad y Auditoría, UTPL. Docente investigadora de la UTPL desde el año 2005 hasta la actualidad.

Teresa, Cuenca, Ph. D.



Doctora en Contabilidad y Finanzas Corporativas por la Universidad de Valencia, España. Máster en Auditoría Integral por la Universidad Técnica Particular de Loja. Licenciada en Contabilidad y Auditoría por la Universidad Nacional de Loja. Certificación en Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Docente de grado y postgrado en la UTPL.

Tania-Jackeline, Ochoa-Ochoa, Mgs.



Magíster en Planificación Turística - Universidad del Azuay. Magíster en Educación a Distancia - Universidad Nacional de Loja. Diplomado Internacional en Gestión Turística y Desarrollo Local - Universidad Hno. Saíz Montes de Oca, Pinar del Río - Cuba. Licenciada en Administración Turística. Docente investigadora de grado y posgrado de la carrera de Turismo de la UTPL.