

LAS EMPRESAS DE VISITAS GUIADAS EN CÓRDOBA: UN ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

The guided tour companies in Córdoba. Economic-financial análisis

Francisco Ramón Jiménez Ortiz

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es realizar un análisis económico-financiero de las empresas de visitas guiadas en Córdoba tras su fuerte crecimiento en la última década como consecuencia del boom turístico experimentado tanto en la capital como en algunos municipios de la provincia. Las similitudes estructurales y de comportamiento económico existentes entre dichas compañías ha permitido extrapolar los resultados de nuestro análisis, que parte del examen de la información financiera de las mismas y la obtención de una promedia mediante agregación de los estados contables de las principales empresas que ofertan estos servicios turísticos. La revisión de la situación patrimonial, financiera y económica de una muestra importante de estas empresas, mediante la utilización tanto de porcentajes de crecimiento y peso relativo como de una amplia batería de ratios, ha servido para caracterizar mejor este segmento de demanda de importante desarrollo reciente. La capitalización inexistente, como consecuencia de la acumulación de pérdidas, la deuda sobredimensionada y mal distribuida, los activos corrientes desmedidos o la incoherencia entre la totalidad de las inversiones y su financiación son sus principales particularidades. Con gastos de explotación próximos a sus ingresos, el modelo económico de este subsector turístico no tiene muchos resortes de sostenibilidad a pesar de su potente capacidad de facturación. Medurar los costes laborales totales, sobredimensionados la mayoría de las veces por problemas de planificación, y su adecuación a la dimensión real de los ingresos, marca el camino que seguir en para un mejor aseguramiento de su sostenibilidad y competitividad.

Palabras Clave: empresas visitas turísticas, visitas guiadas, análisis económico-financiero, turismo, Córdoba, España.

ABSTRACT

The main aim of this investigation consists in analyzing the nature of the guided tours companies after its proliferation in Cordoba as a consequence of the tourism boom experienced

in the last years. The structural similarities and the economical behaviour existing between those companies have permit us to extrapolate the results of our analysis, on the basis of average financial information obtained from the aggregation of the accounting status from the main guided tours companies to the sector group, getting to significant conclusions regarding the real situation of these societies. The revision of the capital, financial and economical situation of this bunch of companies, by the use of growth percentages and relative weight as well as a wide set of rates, reveals the hallmarks of the guided tours industry. Nonexistent capitalisation, as a consequence of the accumulation of losses, oversized debt and a wrong distribution, excessive current assets and an incoherence between the entirety of the investments and its financing are their main particularities. The operating expenses are close to their income, the economical model of the sector walking to quicksand, despite its powerful billing capacity. To measure the total labor costs, oversized because of planification problems in most cases, to the real dimension of the income, marks the path to follow in the wake of the sustainability of these in vogue companies.

Keywords: companies tourist visits, guided visits, economic-financial analysis, tourism, Córdoba, Spain.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Justificación, contexto y objetivos del estudio

El turismo tiene, sin duda, un gran peso económico en Córdoba, tanto por su contribución al PIB provincial como en cuanto a su capacidad de generación de empleo y su importante efecto de arrastre sobre otras actividades económicas, erigiéndose, por tanto, como piedra angular del desarrollo económico de la capital e incluso de muchos puntos de la provincia en la última década a tras el desplome del sector de la construcción y la escasa competitividad y valor añadido de las actividades agrarias tradicionales.

Consolidada algunos años como principal destino turístico del “Grupo de Ciudades Patrimonio de la Humanidad” de nuestro país, si se atiende a las cifras de viajeros y pernoctaciones acumuladas el pasado ejercicio de 2019, antes de la pandemia del Covid-19, Córdoba cuenta con cuatro declaraciones como Patrimonio de la Humanidad que la sitúan en primeras posiciones del ranking de visitantes de estas 15 ciudades Patrimonio de la Humanidad declaradas por la UNESCO en España (Cobos, 2019) y con importantes fortalezas en varios segmentos de demanda turística además del cultural (Morales y Lanquar, 2014).

El crecimiento importante de la demanda de visitantes, tanto de turistas como de excursionistas de proximidad, está facilitando la proliferación de servicios de información, acompañamiento, orientación y/o asistencia turística, tanto

en materia cultural, monumental, artística e histórica, como también relacionadas con las visitas al medio natural y los espacios naturales protegidos. Esta persistente demanda se convierte, a partir de la segunda mitad de la presente década, en el germen de gran cantidad de empresas y autónomos (guías de turismo) que ofrecen visitas guiadas a los bienes integrantes del patrimonio histórico de nuestra ciudad y algunos pueblos de la provincia que cuentan con una gran riqueza monumental y cultural como Lucena, Cabra o Priego de Córdoba, por poner algunos ejemplos más característicos.

Hasta hace relativamente poco tiempo esta necesidad era satisfecha, de manera casi monopolista, por un conjunto de profesionales asociados en torno a la Asociación de Profesionales Informadores de Turismo (APIT) y alguna empresa con escasa oferta de guías turísticos habilitados por la Junta de Andalucía u otra Administración autonómica competente. Sin embargo, la “liberalización” del sector y la supresión de algunas trabas administrativas ha dado paso a la contratación de numerosos guías de más reciente habilitación y de edad media más joven, por parte de pequeñas empresas o microempresas que, aún con menor experiencia, pero bien formados, dominan varias lenguas y están introduciendo algunas innovaciones en este subsector turístico, abriendo incluso nuevas rutas temáticas por el conjunto histórico de Córdoba y en otros puntos de interés monumental y patrimonial.

Hoy día, en fin, puede afirmarse que este subsector de la información turística se ha hecho mucho más complejo y abierto y en éste compiten no sin problemas y conflictos guías turísticos habilitados, profesionales de distintas disciplinas, historiadores e intérpretes del patrimonio, las polémicas empresas *free tours*, a caballo entre la economía colaborativa y alegal, según los casos (Gutérrez y Roldán, 2020; Leal y Medina, 2018) y hasta guías no habilitados e irregulares que trabajan en el ámbito de la economía sumergida y al margen del control efectivo de las administraciones públicas competentes (Martínez, 2017; Lozano, 2020). A la guerra desatada entre los profesionales del sector hay que añadir otro gran hándicap de este subsector turístico en Córdoba, que es su elevado grado de estacionalidad, como en realidad toda la oferta y demanda turística cordobesa (visitas muy concentradas en los meses de primavera, fines de semana y puentes festivos), a lo que se suma una fuerte concentración de los flujos turísticos en un reducido espacio del Conjunto Histórico de la ciudad, en concreto el entorno de la Judería y Mezquita-Catedral y zona del centro comercial (López y López, 2007; Moral (2014). Asimismo, existe aún un bajo nivel de vertebración del tejido empresarial y de profesionales autónomos en este subsector turístico y hasta

un cierto aislamiento funcional en sus actividades y ofertas con respecto no sólo a sus colegas de profesión sino también en relación con el resto de la oferta turística del destino.

En este contexto surge la necesidad no sólo de analizar cuál ha sido el comportamiento económico-financiero de las empresas del subsector de la información y guiaje turístico en el último lustro, sino también de estudiar el impacto que ha tenido la evolución de la cifra de turistas en las finanzas de la industria de las visitas guiadas en Córdoba. Sendos aspectos, sobre los que no existen antecedentes de investigaciones empíricas ni en Córdoba ni en la provincia, como tampoco apenas en otros destinos de turismo cultural de España, salvo en lo que respecta a la problemática de la regulación legal de los guías de turismo (Rivera, 2004) o el diseño de itinerarios y rutas temáticas, son los que han centrado el objeto principal de este estudio. Y para ello se han utilizado tanto de porcentajes de crecimiento y peso relativo, como una amplia batería de ratios de medición económico-financiera de estas compañías de visitas guiadas, intentando obtener conclusiones e interpretaciones sobre los estados contables de estas sociedades y comprender mejor las características y situación real en que se halla su economía y niveles de sostenibilidad.

Asimismo, se han estudiado los principales aspectos de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como del balance de situación, con especial incidencia en la naturaleza de las inversiones, la estructura de la financiación y las fuentes de ingresos y gastos de nuestra muestra de sociedades representativa de la industria.

2. METODOLOGÍA

La población objetivo de este estudio sobre las cuentas anuales obtenidas por agregación promedia de las principales empresas que ofertan visitas guiadas en Córdoba ha sido obtenida a través de una encuesta de características básicas de las mismas, una muestra probabilística y un muestreo aleatorio simple, partiendo de una identificación previa de estas empresas a través del Registro de Turismo de Andalucía, donde no tienen obligación de inscripción, los Puntos de Información Turística de la ciudad, el material promocional turístico existente y las webs y blogs turísticos del destino Córdoba, al no existir un censo o registro oficial de estos establecimientos. En dicha encuesta se han considerado las empresas en activo durante el período comprendido entre los años 2014 y 2018.

No obstante, la fuente de información específica en la que nos hemos centrado para la realización de este trabajo han sido las cuentas anuales de nuestra población objeto de estudio, utilizando para ello la base de datos económico-financiera SABI, principalmente. Estos datos se actualizan con carácter periódico y se obtienen de fuentes oficiales como el Registro Mercantil, por lo que el nivel de fiabilidad es elevado. Por tanto, la metodología más utilizada en este estudio ha sido el análisis documental sistemático de aspectos económico-financieros de nuestro agregado de compañías, prestando especial atención al impacto real que han tenido en la economía del sector turístico de la ciudad de Córdoba en los últimos años.

Para llevar a cabo el estudio que se plantea nos hemos basado en las cuentas anuales de las empresas, fundamentalmente, pero para obtener una visión más completa, hemos tratado de complementar, en la medida de lo posible, dicha información con artículos de prensa y datos extraídos de las encuestas realizadas a estos agentes, por lo que al utilizar más de un método de trabajo para la recogida de datos, ha sido posible la triangulación de éstos, lo que ha mejorado la precisión y exactitud de los resultados finales.

El análisis económico-financiero permite examinar la situación y proyección de una empresa o sector a través de un conjunto de técnicas para reducir la incertidumbre en la toma de decisiones por parte de los interesados en la información. En este análisis se han de considerar, además de las cuentas anuales, una serie de informaciones relacionadas con las organizaciones y su actividad. La finalidad del análisis económico-financiero persigue, en definitiva, reducir dicha incertidumbre, y para ello, el analista se basa en información pasada, con la intención de proyectarla hacia el futuro. Aunque la conducta pasada de las empresas no determina su futuro, sí que guarda cierta correlación.

Finalmente, conocidas las normas de valoración para los conceptos incluidos en las cuentas anuales y comprobada la fiabilidad de las mismas, se procede al análisis económico-financiero del conjunto de empresas, por medio de una serie de técnicas o análisis que se detallan seguidamente antes de dar paso a la presentación de los resultados:

- 1) El balance únicamente proporciona una visión estática de los recursos empresariales, en tanto que la cuenta de pérdidas y ganancias informa sobre el resultado económico en un ejercicio determinado. Para observar cómo evolucionan las distintas masas de estos estados contables conviene compararlas en el tiempo, utilizando para ello las técnicas de porcentajes verticales y horizontales.

- 2) Estos porcentajes (análisis estructura) consisten en que el total del Activo y el Pasivo se igualan a 100 y cada una de las demás partidas se expresa en porcentaje sobre ese total. Este análisis permite identificar las partidas más relevantes o a las que hay que prestar especial interés. Si la técnica se aplica a la cuenta de resultados, los capítulos de gastos, ingresos o resultados se expresan en porcentaje sobre el importe neto de la cifra de negocio, que también se iguala a 100. Este análisis proporciona una visión más completa de la estructura del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, viendo rápidamente el peso de cada partida respecto al total. No es necesario fijarse en todas las partidas, sino únicamente en aquellas de mayor significación o peso sobre el total.
- 3) Los porcentajes horizontales (método de los números índice) se pueden aplicar nuevamente al balance de situación o a la cuenta de resultados e informan de la evolución de cada partida respecto al ejercicio anterior. Lo normal es tomar la variación interanual, expresada en cifras absolutas y en porcentajes. Este análisis deja claro la evolución de cada epígrafe del balance o de la cuenta de resultados, detectando su incremento o disminución y por la cuantía correspondiente.
- 4) A través de los gráficos, el analista consigue una impresión directa y fácil de distintas situaciones. En nuestro caso, dichos gráficos se corresponden en su mayoría con representaciones de barras. Este tipo de análisis se ha utilizado básicamente como complemento a los anteriores, y a través del mismo se ha pretendido mostrar: (a) La situación patrimonial en su conjunto, tanto de la estructura económica (inversiones) como de la estructura financiera (financiación); (b) La composición de los elementos de una masa patrimonial concreta; (c) La comparación de masas patrimoniales.
- 5) En el análisis de ratios financieros evaluamos el cociente entre magnitudes con significado económico y financiero. Constituye una de las técnicas más usadas en análisis económico-financiero porque reduce el número de magnitudes a estudiar y permite la comparación entre empresas del mismo sector y la comparación con valores pasados de la propia compañía. Además, los ratios sirven como señal de alerta sobre situaciones que habrá que analizar en profundidad. Lo importante no es el ratio, sino su interpretación.

En la Tabla N° 1 siguiente se recogen, a modo de sinopsis, los diferentes análisis emprendidos en nuestro estudio, así como su objetivo primordial y los ratios que emplean para conseguir dicho propósito:

Tabla 1. Objetivo principal y cocientes utilizados en los diferentes análisis de ratios financieros de nuestro estudio.

ANÁLISIS	OBJETIVO	RATIOS	FÓRMULA
I. Equilibrio	Establecer cuál es la situación patrimonial de la empresa e informar sobre la gestión del activo circulante.	1. Fondo de Maniobra (€)	Activo corriente - Pasivo corriente
		2. Ratio de Fondo de Maniobra	Fondo de maniobra/ Activo
		3. Ratio de Solidez	Fondos propios/ Activo no corriente
		4. Periodo medio de Cobro (días)	"Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar" / Importe neto de la cifra de negocios" * 360
		5. Periodo medio de Pago (días)	"Acreedores comerciales y otras cuentas a cobrar" ¹ + "Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo" / ("Aprovisionamientos" + "Otros gastos de explotación") * 360
II. Liquidez	Medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo, atendiendo al grado de liquidez del activo	1. Ratio de corriente (RC)	Activo corriente/ Pasivo corriente
		2. Ratio quick o test ácido (RQ)	(Activo corriente - Existencias - ANC mantenido para la venta)/ Pasivo corriente
		3. Ratio cash (RCash)	Efectivo y equivalentes/ Pasivo corriente
		4. Ratio cash-flow PC (RQFPC)	Cash-Flow explotación/ Pasivo corriente
III. Endeudamiento	Evaluar la capacidad de la empresa de endeudarse a largo plazo y satisfacer las deudas contraídas, así como la estructura de sus fuentes de financiación.	1. Ratio de Endeudamiento	Deuda total/ Fondos propios
		1.1. Ratio de Endeudamiento a largo plazo	Deuda a largo plazo/ Fondos propios
		1.2. Ratio de Endeudamiento a corto plazo	Deuda a corto plazo/ Fondos propios
		2. Ratio de autonomía financiera	Fondos propios/ Deuda total
		3. Ratio de Calidad de la deuda	a) Deuda a largo plazo/ Deuda total b) Deuda a corto plazo/ Deuda total
		4. Ratio de garantía	Activo total/ Deuda total
		5. Ratio deuda neta	Deuda total - (Tesorería y equivalentes de efectivo)/ FP
		6. Ratio cash-flow PT (RQFPT)	Cash-Flow operaciones/ Pasivo exigible
IV. General y de actividad	Indicar la capacidad de la empresa para generar recursos líquidos a partir de su actividad/ inversiones y analizar el ciclo de rotación de elementos económicos.	1. Ratio de Autofinanciación generada por las Ventas (%)	Cash-Flow/ Importe Neto de la Cifra de Negocios*100
		2. Ratio de Autofinanciación generada por los Activos (%)	Cash-Flow/ Activo total *100
		3. Ratio de Punto Muerto	Importe neto de la Cifra de Negocios/ (Importe Neto de la Cifra de Negocios - Resultado de Explotación)
		4. Ratio de Rotación de Activos	Importe Neto de la Cifra de Negocios/ Activos totales
		5. Rotación de Inventario (días)	Existencias/ Aprovisionamientos * 360
V. Resultados	Conocer de forma adecuada la valoración del beneficio de la empresa, al ponerlo en proporción a la inversión realizada.	1. Rentabilidad Económica (ROA)	a) BAIT/ Activo total b) Margen*Rotación BAIT/ Importe neto de la cifra de negocio [Margen] Importe neto de la cifra de negocios/ Activo total [Rotación]
		2. Retorno de la inversión	BAIT/ Activo neto
		3. Rentabilidad Financiera (ROE)	a) BAT/ Fondos propios b) ROA + (ROA - i)*L

Fuente: Elaboración propia a partir de Ratios Informa.

3. PANORAMA DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA

En la siguiente Tabla N° 2 se recogen las cuantías y porcentajes que representa cada masa patrimonial sobre el balance de situación agregado promedio para nuestro horizonte temporal:

Tabla 2. Masas patrimoniales del Balance de Situación al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresadas en euros y %)

	31/12/2018		31/12/2017		31/12/2016		31/12/2015		31/12/2014	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
ACTIVO NO CORRIENTE	25.612,88 €	37,60%	10.064,18 €	21,85%	2.596,34 €	8,55%	1.267,70 €	2,43%	1.957,45 €	27,54%
ACTIVO CORRIENTE	42.501,31 €	62,40%	35.994,55 €	78,15%	27.767,70 €	91,45%	50.807,65 €	97,57%	5.150,49 €	72,46%
TOTAL ACTIVO	68.114,19 €	100,00%	46.058,73 €	100,00%	30.364,04 €	100,00%	52.075,35 €	100,00%	7.107,94 €	100,00%

	31/12/2018		31/12/2017		31/12/2016		31/12/2015		31/12/2014	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
PATRIMONIO NETO	826,48 €	1,21%	-12.797,05 €	-27,78%	-4.265,44 €	-14,05%	18,01 €	0,03%	-3.673,91 €	-51,69%
PASIVO NO CORRIENTE	16.196,44 €	23,78%	22.086,42 €	47,95%	12.579,84 €	41,43%	15.897,12 €	30,53%	0,00 €	0,00%
PASIVO CORRIENTE	51.091,27 €	75,01%	36.769,36 €	79,83%	22.049,64 €	72,62%	36.160,22 €	69,44%	10.781,85 €	151,69%
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	68.114,19 €	100,00%	46.058,73 €	100,00%	30.364,04 €	100,00%	52.075,35 €	100,00%	7.107,94 €	100,00%

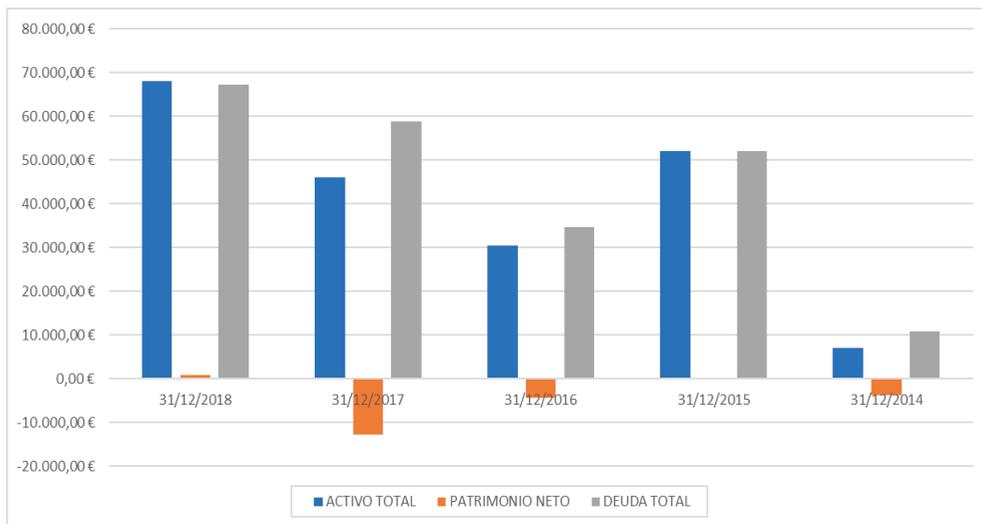
Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

Teniendo en cuenta que el activo representa el capital en funcionamiento, es decir, donde se han aplicado los recursos de la empresa, y que el patrimonio neto y pasivo es el capital de financiamiento, o lo que es lo mismo, el origen de los recursos que están financiando el activo, debe existir una cierta correlación entre las inversiones del activo y la financiación de las mismas. Por ello, el estudio de la estructura que presentan las masas patrimoniales del balance de situación permite establecer una primera visión de la situación económico-financiera de una empresa.

Centrándonos en nuestro entramado societario, la apariencia que refleja su balance de situación en el último lustro, denota un flagrante desequilibrio financiero, que lo sitúa, al menos desde una perspectiva teórica, en situación de quiebra técnica (Figura 1). Para que lo entendamos, la totalidad de sus inversiones se antoja insuficiente para liquidar todas sus deudas. De hecho, el único momento en el que los activos sobrepasan las obligaciones contraídas con terceros lo encontramos en el último ejercicio, y lo hacen de manera meramente testimonial.

La expresividad del gráfico revela el fuerte desequilibrio financiero del que hablábamos, que alcanza su punto álgido a 31 de diciembre de 2017. Patrimonio neto negativo, como consecuencia de la acumulación de pérdidas por encima de las aportaciones de los propietarios, quienes desde la constitución de las sociedades prácticamente no han vuelto a introducir capital, y activos por debajo de pasivos exigibles se convierten en la idiosincrasia de estas compañías.

Figura 1. Comparativa entre activo total, patrimonio neto y deuda total al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros)



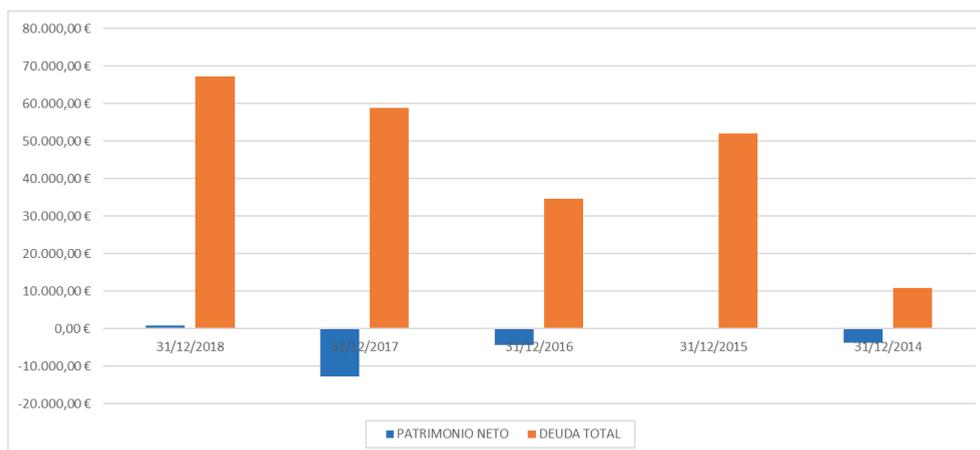
Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 2.

Fue en el quinto ejercicio cuando la capitalización comienza a coger algo de oxígeno, gracias al buen resultado económico cosechado ese mismo año. Pese a ello, el papel del patrimonio neto es meramente figurado puesto que la práctica totalidad de las inversiones (98,79%), se financiaba por la vía de la deuda, manifestando la incoherencia entre el volumen de activos y el alto endeudamiento.

Al comparar el peso del patrimonio neto respecto al de la deuda total (Figura 2), se tiene la medida del coeficiente de endeudamiento, cuyo valor aconsejable siempre tiene que encontrarse próximo o algo por debajo de la unidad (Tabla 3). Como se advierte en la tabla que se muestra abajo, el valor que toma dicho *ratio* mejora paulatinamente con el tiempo, pero nunca llega a encontrarse próximo a su nivel óptimo. Sintomático resulta el ejercicio 2015, en el que por

cada euro de recursos propios dispuestos por las empresas existen 2.890,47€ de deuda, lo que denota un elevado grado de dependencia financiera.

Figura 2. Comparativa entre patrimonio neto y deuda total al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros)



FUENTE: Elaboración propia a partir de tabla 2.

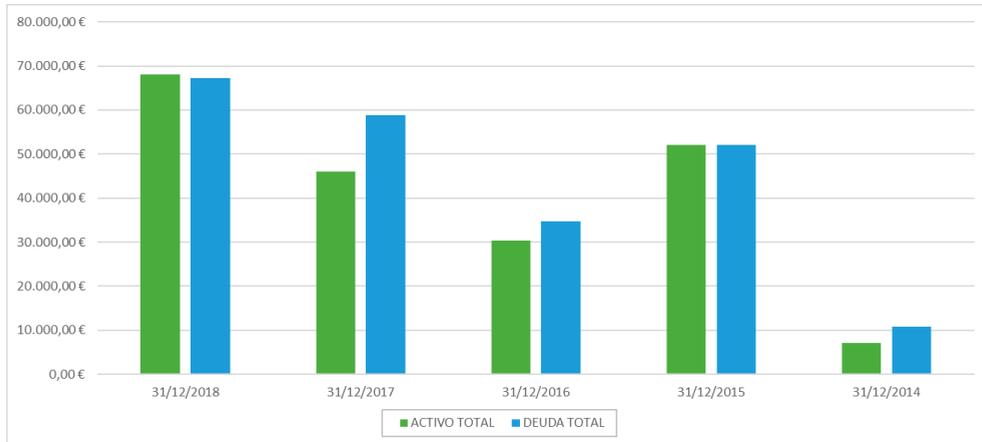
Tabla 3. Ratio de endeudamiento al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en unidades).

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
Ratio de Endeudamiento:					
Deuda total/ Patrimonio Neto	81,414807	-4,599168	-8,118618	2890,468629	-2,934707

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

El agudo endeudamiento de nuestras sociedades hace que la solvencia global, que relaciona el activo total con la deuda total, brille por su ausencia y ponga en evidencia la debilidad e insuficiencia de estas empresas para hacer frente al pago de sus deudas (Figura 3). El único ejercicio en el que se dispone de activos suficientes para afrontar la devolución de toda la deuda es precisamente el último.

Figura 3. Comparativa entre activo total y deuda total al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 2.

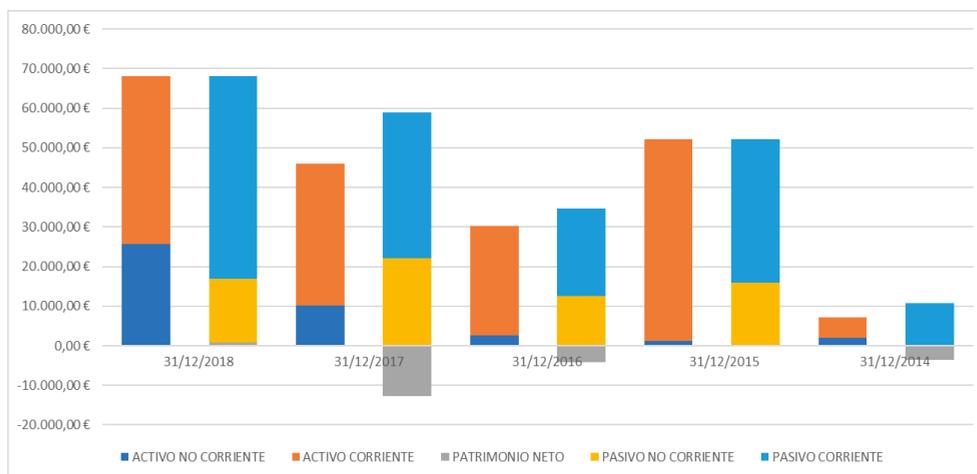
Tabla 4. Ratio de solvencia al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en unidades).

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
Ratio de Solvencia:					
Activo total/ Deuda total	1,012283	0,782569	0,876826	1,000346	0,659250

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas del promedio de empresas del sector.

Si nos atenemos a la estructura económica, es decir, a los bienes y derechos de las empresas, la lectura del gráfico precedente constata el protagonismo de los activos corrientes sobre los no corrientes, que vienen representando por término medio para el conjunto de los cinco ejercicios el 79,63% del activo total. Nada anómalo si tenemos en cuenta la naturaleza de este tipo de compañías.

Figura 4. Masas patrimoniales del Balance de Situación al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresadas en euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 2.

La inversión necesaria para la puesta en marcha de empresas que ofertan visitas guiadas es mínima y se limita la mayoría de las ocasiones al desarrollo de la plataforma desde donde gestionan sus reservas y pagos, y al conjunto de equipos radioguías necesarios para el desarrollo de su actividad, la cual desenvuelven desde locales en régimen de alquiler ubicados en el centro histórico de la ciudad. Por su parte, la composición del activo circulante suele ser sencilla y se compone básicamente del dinero disponible a cierre del ejercicio en las cuentas bancarias (36,87%) y de los derechos de cobro generados los últimos meses del año por prestación de servicios a clientes (60,61%).

Por lo que respecta a la financiación ajena, habrá que distinguir entre aquella parte de la deuda exigible en el largo plazo (pasivo no corriente) y la que tiene vencimiento a corto plazo (pasivo corriente). En el caso del conjunto de nuestras compañías se aprecia un patrón muy evidente marcado por el predominio de los compromisos de pago a menos de un año, que representan por término medio para nuestro período de estudio el 70,14% del total de la deuda. Ello estrangula aún más si cabe financieramente al sector, lo que unido a la práctica inexistencia de patrimonio neto juega fatalmente contra la calidad de sus fuentes de financiación.

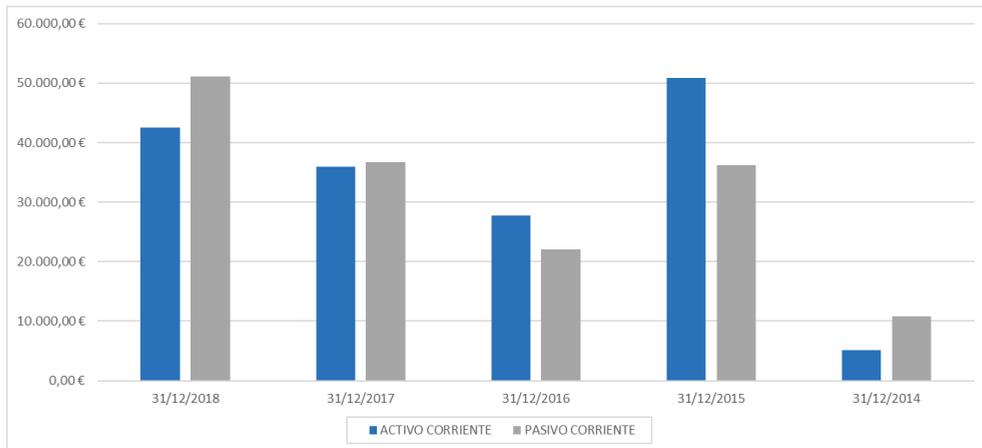
Tabla 5. Ratio de calidad de la deuda al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresado en unidades).

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
Ratio de Calidad de la Deuda:					
a) Deuda a largo plazo/ Deuda total	0,240704	0,375263	0,363270	0,305377	0,000000
b) Deuda a corto plazo/ Deuda total	0,759296	0,624737	0,636730	0,694623	1,000000

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

El capital permanente, suma de patrimonio neto y pasivo no corriente, se basta para cubrir la inversión en activo no corriente durante todos los ejercicios, exceptuando el primero de ellos, en el que la totalidad de los compromisos suscritos son a corto plazo, y el último, en el que la inversión en bienes destinados a servir de forma duradera en la actividad de la empresa aumenta un 154,50%. No obstante, la tónica general es que el fondo de maniobra tome cierto tinte negativo.

Figura 5. Comparativa entre activo corriente y pasivo corriente al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 2.

Tabla 6. Fondo de maniobra al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros).

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
Fondo de Maniobra					
Activo corriente - Pasivo corriente	-8.589,96	-774,81	5.718,06	14.647,43	-5.631,36

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

La impronta que se vislumbra a tenor de la Figura 5 es la de insuficiencia por parte del activo corriente para hacer frente a las deudas a corto plazo, especialmente en el primer y último año. Sin embargo, para no desvirtuar la realidad acudimos al *ratio* del fondo de maniobra, el cual refleja la importancia relativa del fondo de maniobra respecto al total del activo. Aunque negativo, el peso del Fondo de Maniobra mengua con el transcurso del tiempo, representando en el ejercicio 2018 un porcentaje de tan sólo el 12,61% del total de sus inversiones.

Tabla 7. Ratio de fondo de maniobra al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresado en unidades).

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
Ratio de Fondo de Maniobra:					
Fondo de maniobra/ Activo	-0,126111	-0,016822	0,188317	0,281274	-0,792263

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

En definitiva, la perspectiva global que ofrecen los guarismos de nuestras compañías no es para nada halagüeña, a pesar de la mejoría que experimenta durante el último año. Capitalización inexistente, como consecuencia de la acumulación de pérdidas en el tiempo, deuda sobredimensionada y mal distribuida, activos corrientes desmedidos e incoherencia entre la totalidad de las inversiones y su financiación se erigen como principales señas de identidad de las empresas de visitas guiadas.

4. INTERPRETACIÓN ECONÓMICA DE LOS RESULTADOS

Tras una visión panorámica sobre el Balance de Situación de nuestro agregado, encaramos la interpretación económica de su Cuenta de Resultados para nuestro período de estudio. Para ello partimos de la composición, tanto en términos absolutos como relativos, de dicho estado financiero.

Tabla 8. Masas patrimoniales de la Cuenta de Resultados al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresadas en euros y %)

	31/12/2018		31/12/2017		31/12/2016		31/12/2015		31/12/2014	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	440.831,01 €	100,00%	184.912,26 €	113,17%	106.000,71 €	107,46%	84.310,65 €	101,79%	23.874,38 €	116,80%
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	-421.506,71 €	-95,62%	-194.596,56 €	-119,10%	-110.229,95 €	-111,75%	-78.929,10 €	-95,30%	-33.505,75 €	-163,92%
RESULTADO EXPLOTACIÓN	19.324,30 €	4,38%	-9.684,30 €	-5,93%	-4.229,24 €	-4,29%	5.381,55 €	6,50%	-9.631,37 €	-47,12%
INGRESOS FINANCIEROS	48,80 €	0,01%	49,51 €	0,03%	43,57 €	0,04%	49,80 €	0,06%	15,02 €	0,07%
GASTOS FINANCIEROS	-1.208,39 €	-0,27%	-1.740,69 €	-1,07%	-853,68 €	-0,87%	-1.087,92 €	-1,31%	-0,02 €	0,00%
RESULTADO FINANCIERO	-1.159,59 €	-0,26%	-1.691,18 €	-1,04%	-810,11 €	-0,82%	-1.038,12 €	-1,25%	15,00 €	0,07%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	18.164,71 €	4,12%	-11.375,48 €	-6,96%	-5.039,35 €	-5,11%	4.343,43 €	5,24%	-9.616,37 €	-47,05%
IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	-4.541,18 €	-1,03%	2.843,87 €	1,74%	755,90 €	0,77%	-651,51 €	-0,79%	1.442,46 €	7,06%
RESULTADO DEL EJERCICIO	13.623,53 €	3,09%	-8.531,61 €	-5,22%	-4.283,45 €	-4,34%	3.691,92 €	4,46%	-8.173,91 €	-39,99%

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

Las cifras que recoge la tabla 8 precedente permiten entrever la potente capacidad de facturación que tienen las compañías del sector, sobre todo si se compara con su estructura económica. Un *ratio* muy interesante al que debemos aludir al llegar a este punto, es el de Rotación de Activos, con el que confrontamos los ingresos de explotación con la estructura económica utilizada para su generación.

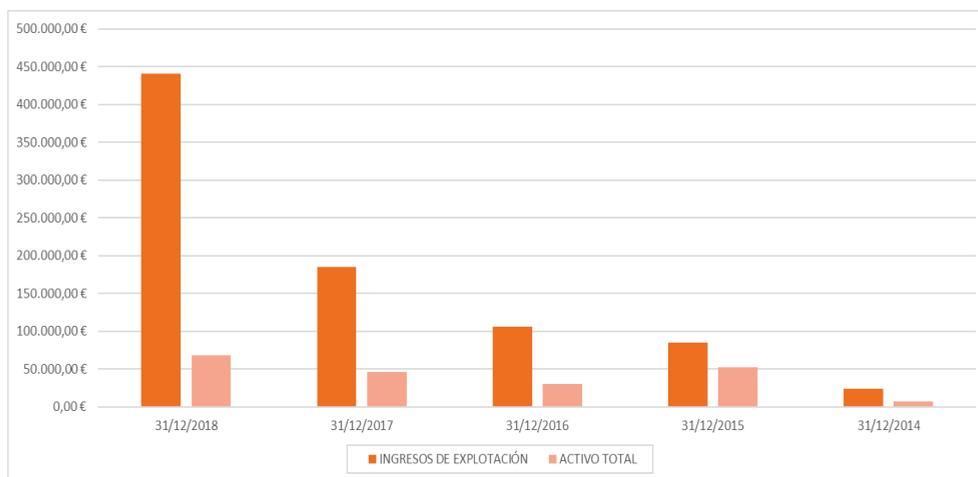
Tabla 9. Ratio de rotación de activos al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en unidades)

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
Ratio de Rotación de Activos					
Ingresos de explotación/ Activos totales	6,471941	4,014706	6,089844	1,619013	3,358833

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

Como ya apuntamos anteriormente, la inversión necesaria para la puesta en marcha de este tipo de empresas es mínima, lo que unido a la fuerte capacidad del negocio para producir ingresos en su actividad, a raíz del auge en la afluencia de visitantes a Córdoba, genera un gran desequilibrio entre facturación e inversión, relación que se sitúa por término medio en 4,12 para el conjunto de los cinco ejercicios. No es que las inversiones realizadas se transformen de manera exponencial en ventas efectivas, sino que simplemente no es necesario incurrir en más activos de los estrictamente necesarios (plataforma para la gestión de reservas y pagos, radioguías, etcétera).

Figura 6. Comparativa entre ingresos de explotación y activo total al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 8.

El conjunto de nuestras empresas genera en promedio, en el horizonte temporal de estudio, ingresos de explotación, procedentes de la actividad turística próximos a los 840K euros, mientras que los gastos de dicha naturaleza representan el 99,86% de tales ingresos, es decir, al final es “lo comido por lo servido”.

Sin duda, gastar prácticamente lo mismo que se ingresa, significa vivir al límite. A raíz de lo anterior se plantea la siguiente disyuntiva: o bien se dispone de suficientes fondos propios como para compensar números restrictivos o, de no ser así sólo quedaría el recurso del endeudamiento.

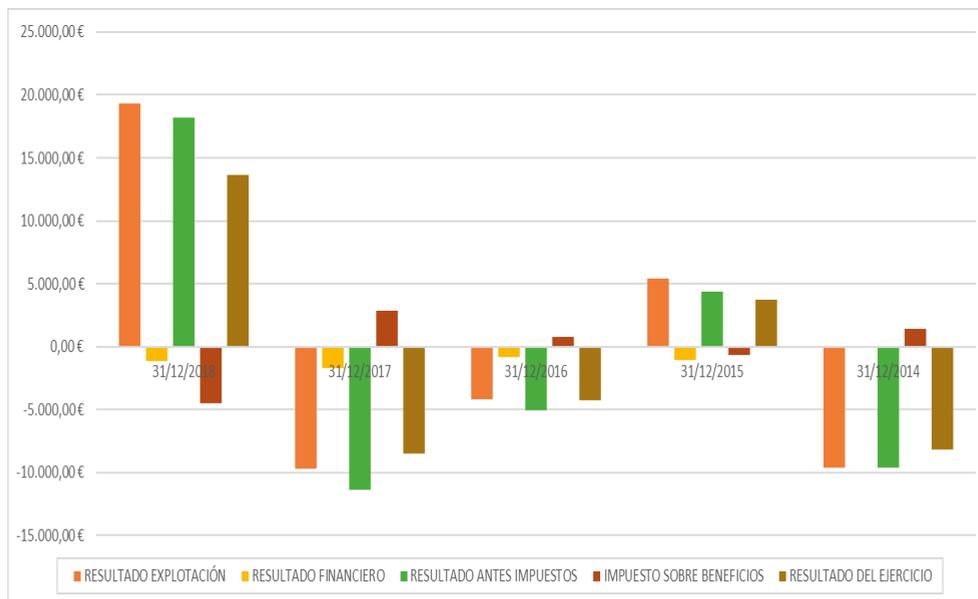
En el caso de nuestro agregado, los fondos propios no toman valores positivos hasta el último ejercicio, gracias al buen resultado económico conseguido ese mismo año. Desde su constitución, las aportaciones de los socios a las compañías se han limitado casi al capital inicial, lo que unido a la acumulación de pérdidas año tras año, ha convertido el rojo en el tinte habitual de dichos fondos.

Además, a pesar del alto endeudamiento de las empresas, su impacto en el resultado financiero es mínimo. Una de dos, o bien se ha negociado un excelente período de carencia con el banco, algo poco probable ante las restricciones que encuentran las compañías de nueva constitución a la hora de solicitar financiación, o bien la deuda no es de naturaleza financiera, sino más bien comercial.

Si descendemos por el balance de situación hasta llegar a la composición del pasivo, podemos apreciar como nuestras compañías se sitúan claramente en la segunda de las hipótesis. Y es que la deuda relativa a los acreedores con los que operan las sociedades con motivo de su actividad, es decir, generada en sentido estricto por el aplazamiento del pago en sus operaciones comerciales, representa por término medio para nuestro horizonte temporal el 62,85% del montante de la deuda.

A la postre, el resultado antes de impuestos se ve auxiliado, durante los ejercicios con déficit de explotación, por la contabilización del impuesto sobre beneficios, que aporta importantes sumas de dinero como “menores gastos”, escurriendo las pérdidas. Especialmente favorable resultó el mecanismo contable del impuesto el ejercicio 2017, llevando a anotar un ingreso de casi 3K euros. Pese a ello, nos encontramos ante un modelo económico insostenible. El turismo debe conseguir que los ingresos de su actividad puedan absorber la totalidad de los gastos en que incurre.

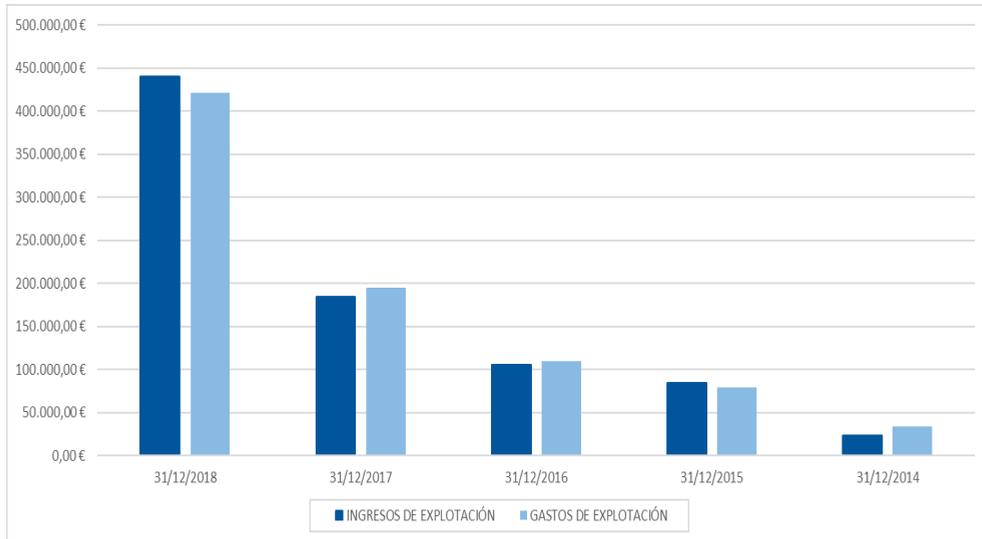
Figura 7. Comparativa entre los distintos tipos de resultados y efecto impositivo al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 8.

En cuanto al resultado de explotación, se obtiene por diferencia entre los ingresos procedentes de la actividad habitual de la empresa y los gastos necesarios para garantizar el ejercicio de la misma. Poco podemos desmenuzar los ingresos ordinarios de nuestras compañías, los cuales pueden resumirse en una partida por antonomasia, el “Importe neto de la cifra de negocios”, que representa en promedio para nuestro período de estudio el 95,98% del total de los ingresos.

Figura 8. Comparativa entre ingresos y gastos de explotación al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 8.

Si nos centramos en el ángulo estrictamente económico, la única arista sobre las que se sustenta la cifra de negocios de este tipo de compañías no es otra que la prestación de servicios de información, acompañamiento, orientación y/o asistencia, en materia cultural, monumental, artística e histórica, a través de visitas guiadas a los bienes integrantes del patrimonio de la ciudad. Entre sus productos estrella brillan los tours en español e inglés a la Mezquita, Alcázar o Madinat Al-Zahara.

Con una diferencia total, entre ingresos y gastos de explotación, de 19.324,30€, se salda la cuenta de explotación agregada promedio en su último ejercicio. Un resultado monetario histórico. Gran parte de ese superávit de explotación se explica por el excelente flujo de turistas a Córdoba registrado en el año 2018, cifra muy próxima a la barrera histórica del millón de visitantes marcada el año anterior. Y es que el turismo rompe moldes. Ni las altas temperaturas suponen un obstáculo recorrer nuestra ciudad y sus monumentos en pleno verano. De hecho, rara es la hora del día o de la tarde que la Mezquita y la Judería no aparecen repletas de visitantes. Sin embargo, a pesar de los avances en la lucha contra su estacionalidad, el sector sigue dependiendo de manera considerable

de la temporalidad de las visitas, muy ligadas al “Mayo Cordobés” y sus fiestas satélites.

Exceptuando los ejercicios 2018 y 2015, en los que la explotación económica cerró en clave positiva, la tónica habitual es la de pérdidas de explotación. Queda por ver cómo quedará en el actual período el resultado de dicha explotación, teniendo en cuenta el desplome que ha experimentado la actividad de los guías turísticos a raíz de la actual crisis sanitaria y sus restricciones en desplazamientos. Sin reservas a la vista y con desconocimiento en cuanto al momento en el que podrá reactivarse la actividad turística, si bien técnicos apuntan al mes de diciembre, el negocio de los tours turísticos encauza el que posiblemente sea su peor tramo desde su florecimiento.

Tabla 10. Composición de los ingresos y gastos de explotación al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresado en Euros y %).

	31/12/2018		31/12/2017		31/12/2016		31/12/2015		31/12/2014	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS	440.829,81 €	100,00%	163.390,61 €	100,00%	98.637,58 €	100,00%	82.825,09 €	100,00%	20.440,57 €	100,00%
OTROS INGRESOS DE EXPLOTACION	1,20 €	0,00%	21.521,65 €	13,17%	7.363,13 €	7,46%	1.485,56 €	1,79%	3.433,81 €	16,80%
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	440.831,01 €	100,00%	184.912,26 €	113,17%	106.000,71 €	107,46%	84.310,65 €	101,79%	23.874,38 €	116,80%
APROVISIONAMIENTOS	-94.993,26 €	-21,55%	-24.489,34 €	-14,99%	-8.633,52 €	-8,75%	-3.705,55 €	-4,47%	-324,63 €	-1,59%
GASTOS DE PERSONAL	-263.937,59 €	-59,87%	-126.546,93 €	-77,45%	-71.712,13 €	-72,70%	-51.820,03 €	-62,57%	-17.554,32 €	-85,88%
OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	-61.606,14 €	-13,98%	-43.319,26 €	-26,51%	-29.748,06 €	-30,16%	-23.365,28 €	-28,21%	-15.622,50 €	-76,43%
AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO	-969,72 €	-0,22%	-241,03 €	-0,15%	-136,24 €	-0,14%	-38,24 €	-0,05%	-4,30 €	-0,02%
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	-421.506,71 €	-95,62%	-194.596,56 €	-119,10%	-110.229,95 €	-111,75%	-78.929,10 €	-95,30%	-33.505,75 €	-163,92%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	19.324,30 €	4,38%	-9.684,30 €	-5,93%	-4.229,24 €	-4,29%	5.381,55 €	6,50%	-9.631,37 €	-47,12%

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

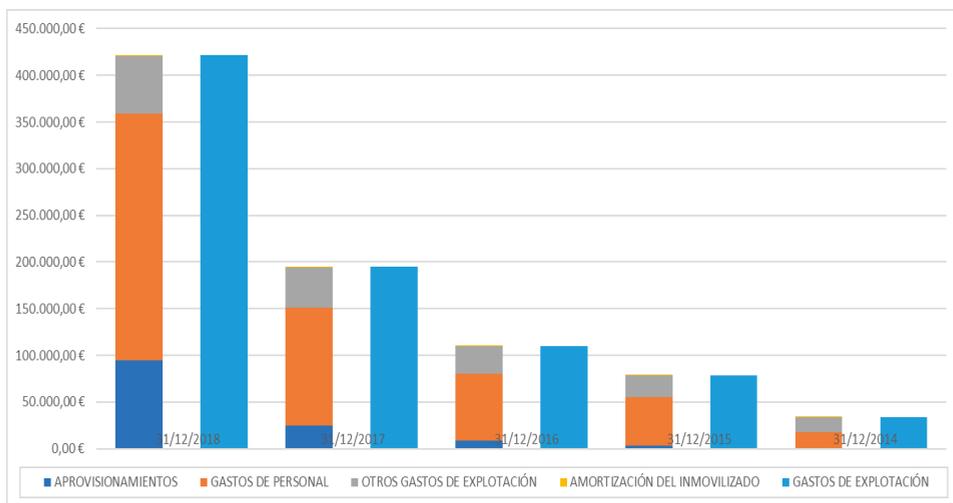
Centrémonos ahora en la parte sangrante del resultado de explotación: los gastos. Cuatro son las principales fuentes de gastos en empresas de tours turísticos guiados: gastos de personal, otros gastos de explotación (gastos generales, entre los que destacan honorarios de profesionales independientes y comisiones de agentes mediadores), aprovisionamientos (consumo de entradas a monumentos y museos) y amortización del inmovilizado (aplicaciones informáticas, equipos de radioguías, etc.).

Por lo que respecta a la evolución de dichos componentes, enumerados anteriormente por nivel de significación, se aprecia un crecimiento paulatino cada uno de ellos. Especial énfasis merecen gastos de personal y aprovisionamientos, que absorben por término medio en nuestro horizonte temporal el 79,13% del total de los gastos necesarios para el desarrollo de la actividad principal de nuestras empresas, alcanzando ambos su punto álgido en 2018, repunte necesario para cubrir la gran demanda de visitas registrada ese mismo año como consecuencia de la excelsa corriente de turistas a Córdoba.

En la Figura 9 se detallan los gastos de explotación en sus grandes componentes. Todo parece indicar que si una partida debe recortarse de forma inmediata es la relativa a gastos de personal. Para ello, se podrían plantear dos alternativas: reducir retribuciones salariales, y aminorar plantilla. Sin embargo, ni una ni otra son la solución. La primera porque la competencia existente en el sector precisa de profesionales cualificados, si bien en la actualidad perciben salarios un tanto bajos. La segunda porque el prolongado auge de visitas hace cada vez más difícil prescindir de guías.

El problema en cuanto al sobredimensionamiento de los gastos de personal podría radicar más bien en su planificación, en ser capaces de adelantarnos a los picos de visitas, cada vez más predecibles en Córdoba, evitando recurrir a la contratación de personal extra en momentos punta.

Figura 9. Composición de los gastos de explotación al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 10.

Por otra parte, el desarrollo en el sector de una mentalidad un tanto acaparadora en cuanto a la captación de clientes, alimentada en muchas ocasiones por el mero interés de comisionistas y en otras sólo por posicionamiento sobre la competencia, ha llevado a la formación de grupos bastante numerosos, obligando a su reparto en más de un guía, simplemente por captar un pequeño porcentaje más. Y es que se trata de abarcar todo lo que se pueda, aprovechar el tirón del turismo a toda costa, sin pararnos siquiera a analizar si realmente merece la pena desdoblarse los visitantes en dos grupos recurriendo a un guía extra.

Sí que podría renegociarse el coste de las entradas a monumentos y museos con los órganos titulares encargados de su gestión, segunda gran fuente de gasto en este tipo de empresas. Y es que los grupos de visitas que se forman son cada vez más nutridos, lo que facilitaría la negociación de algún tipo de descuento o compensación por la consecución de un determinado volumen de turistas.

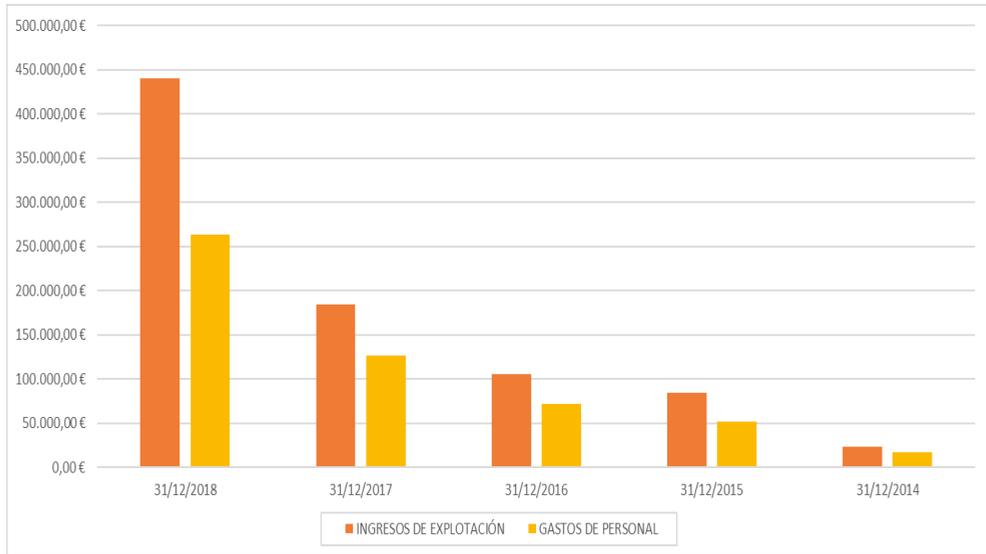
Tabla 11. Peso del coste del factor trabajo sobre el total de ingresos de explotación al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en %).

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	440.831,01 €	184.912,26 €	106.000,71 €	84.310,65 €	23.874,38 €
GASTOS DE PERSONAL	263.937,59 €	126.546,93 €	71.712,13 €	51.820,03 €	17.554,32 €
% COSTE TRABAJO S/INGRESOS	59,87%	68,44%	67,65%	61,46%	73,53%

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

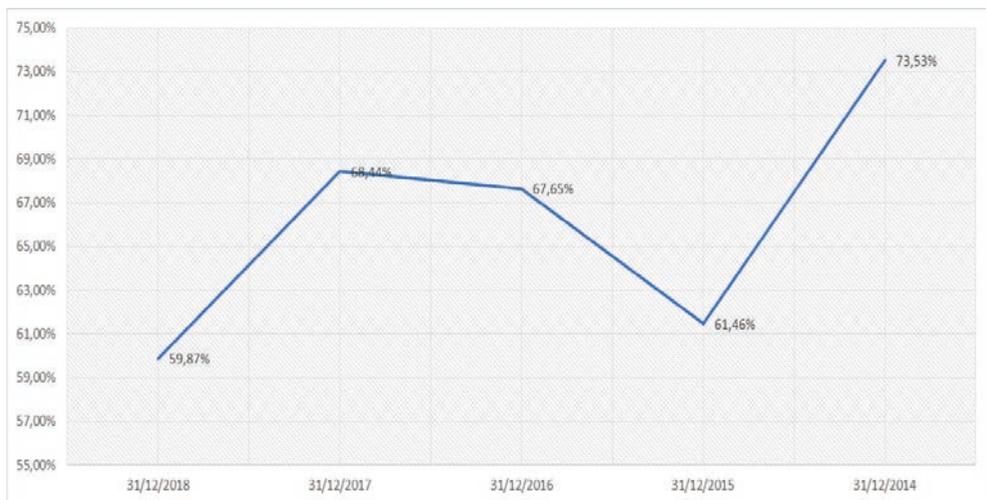
Los gastos de personal absorben por término medio cada ejercicio el 63,29% de los ingresos de explotación. El problema de las empresas de visitas guiadas radica justo en la descompensación existente entre lo que se ingresa por cada ruta, que variará en función del número de clientes, y el coste del factor trabajo. Medir los costes totales laborales a la dimensión real de los ingresos, marca el camino a seguir en pos de la sostenibilidad del modelo económico en empresas de tours turísticos.

Figura 10. Comparativa entre los ingresos de explotación y el coste del factor trabajo al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 11.

Figura 11. Coste del factor trabajo al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 11

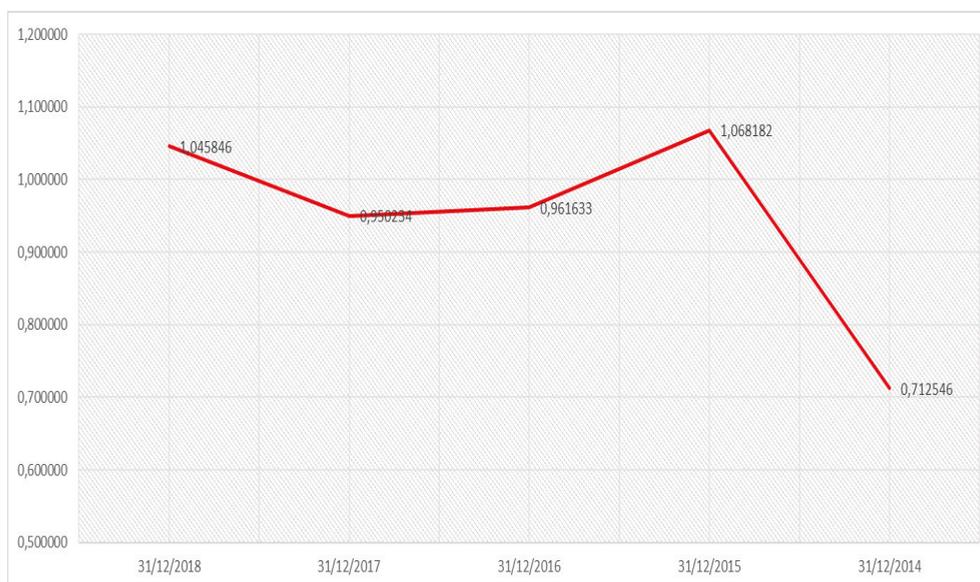
Si bien la amortización del inmovilizado es testimonial, el volumen de los otros gastos de explotación se hace palpable, al representar en promedio para nuestro horizonte temporal el 20,70% del total de los gastos ordinarios. En definitiva, números descuadrados los que arroja la explotación económica de las empresas del sector, con la salvedad de los años 2018 y 2015. No hay más que ver los valores que toma el *ratio* de productividad económica para constatar lo que acabamos de comentar.

Tabla 12. Ratio de productividad económica al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (expresado en unidades)

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
Ratio de Productividad Económica	1,045846	0,950234	0,961633	1,068182	0,712546
Ingresos de explotación/ Gastos de explotación					

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales agregadas promedio de empresas del sector.

Figura 12. Productividad económica al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (expresado en unidades).



Fuente: Elaboración propia a partir de tabla 12.

De los cinco años que comprenden nuestro período de estudio, sólo dos cerraron con beneficio de explotación (superávit). En promedio, la productividad económica de estas empresas de visitas guiadas debe considerarse más bien inexistente. El valor que toma la anterior *ratio* durante los ejercicios 2018 y 2015 no puede desvirtuar nuestra visión, por lo que acabamos de comentar. Gastando más de lo que se ingresa en el desarrollo habitual de la actividad, difícilmente las cosas puedan ir bien.

5. CONCLUSIONES

La desmesurada demanda de servicios de información cultural por parte de una creciente corriente de visitantes atraídos a Córdoba por los bienes integrantes de su patrimonio histórico ha disparado la constitución de empresas que ofertan el servicio de visitas guiadas para descubrir la ciudad, cuyo conjunto histórico ha sido tomado poco a poco por hordas de turistas conducidas por guías. Incuestionable resulta la potente capacidad de facturación desarrollada por dichas compañías en los últimos ejercicios, que además requieren de una inversión mínima para comenzar a funcionar.

Sin embargo, no todo son luces en la que parece haberse convertido en la *gallina de los huevos de oro* de la economía cordobesa. Capitalización escasa o nula, como consecuencia de la acumulación de pérdidas en sus primeros años de existencia, deuda exagerada y mal distribuida en el tiempo, activos corrientes desmedidos y discordancia entre las inversiones y su financiación son los principales rasgos distintivos de las empresas que operan en el sector de los tours turísticos.

Ello en cuanto a su estructura económico-financiera. Si echamos la vista a su Cuenta de Resultados la panorámica no mejora. Con ingresos y gastos de explotación bailando prácticamente al unísono, el modelo económico de las empresas de visitas guiadas se hace insostenible. Y es que gastar prácticamente lo mismo que se ingresa, significa vivir al límite. Al final es “lo comido por lo servido”. El turismo debe conseguir que los ingresos de su actividad puedan absorber la totalidad de los gastos en que incurre.

Especial hincapié merece el sobredimensionamiento de los gastos de personal, problema intrínseco en estas compañías cuyo raigón emana de dificultades en la gestión de su planificación, de ser capaces de predecir los picos de visitas, evitando recurrir a la contratación de personal extra en momentos punta. Me-

surar los costes totales laborales a la dimensión real de los ingresos, marca el camino a seguir en pos de la sostenibilidad del modelo económico en este tipo de sociedades.

En definitiva, números descuadrados los que arroja la explotación económica del sector de las visitas guiadas en nuestro período de estudio. Queda por ver cómo afectará el derrumbamiento de la actividad turística acaecido a raíz de las fuertes limitaciones en desplazamientos impuestas por la actual crisis sanitaria del Covid-19, pandemia que ha llegado justo cuando iba a arrancar la temporada alta en Córdoba. Con las agendas vacías, y sin posibilidad de llenarlas posiblemente hasta bien entrado el año 2021, momento en el que técnicos pronostican que el sector volverá a reactivarse, el negocio de los tours turísticos guiados se enfrenta al que posiblemente pueda ser su peor momento desde su irrupción.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y WEBGRAFÍA

- Cobos, P. (2019). *Córdoba se consolida como primer destino de las ciudades patrimonio*. Recuperado el 27/10 de 2019 de https://www.diariocordoba.com/noticias/temadia/cordoba-consolida-primer-destino-ciudades-patrimonio_1332064.html
- Junta de Andalucía (2020). *Economía: Turismo y Deporte*. Recuperado el 05/06 de 2020 de <https://www.juntadeandalucia.es/andalucia/economia/turismo.html>
- Gutiérrez, M.V. y Roldán, A. (2020). La prestación de servicios gratuita por los guías de turismo: ¿una nueva forma de trabajo informal en la economía de las plataformas?. *Estudios Latinoamericanos de Relaciones Laborales y Protección Social*, 9, (Ejemplar dedicado a: Economía informal y trabajo protegido), 116-87
- Leal, M.P. y Medina, F.X. (2018). Turismo y economía colaborativa: El caso de los recorridos gratuitos a pie en Barcelona. *Cuadernos de turismo*, 41, 323-341.
- López, B. (2019). *Balance turístico de una década: el «boom» de visitantes a Córdoba no se traslada a su gasto*. Recuperado el 28/01 de 2019 de https://sevilla.abc.es/andalucia/cordoba/sevi-balance-turistico-decada-boom-visitantes-cordoba-no-traslada-gasto201901270906_noticia.html
- López Bonilla, J.M. y López Bonilla, L.M. (2007). Variabilidad estacional del mercado turístico en Andalucía. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 16, 150-172.
- Lozano, C. (2020). *Coronavirus en Córdoba: el trabajo de los guías turísticos se desploma y quedan «desprotegidos»*. Recuperado el 07/04 de 2020 de https://www.diariocordoba.com/noticias/cordobalocal/coronavirus-cordoba-trabajo-guias-turisticos-desploma-quedan-desprotegidos_1364396.html

- Martínez, J. (2017). *Los guías turísticos de Córdoba entran en conflicto por las visitas guiadas*. Recuperado el 01/03 de 2017 de https://sevilla.abc.es/andalucia/cordoba/sevi-guias-turisticos-cordoba-entran-conflicto-visitas-gratuitas-201702281831_noticia.html
- Marzo, I. (2018). El IMTUR comercializará 70 productos turísticos de 15 empresas cordobesas. Recuperado el 22/08 de 2018 de https://www.diariocordoba.com/noticias/temadia/immtur-comercializara-70-productos-turisticos-15-empresas-cordobesas_1246230.html
- Moral Cuadra, S. (2014). Las tipologías de turismo en Córdoba (España): una revisión de la literatura científica. *Gran Tour. Revista de Investigaciones Turísticas*, 9, 112-133.
- Morales-Fernández, E. J. y Lanquar, R. (2014). El futuro turístico de una ciudad patrimonio de la humanidad: Córdoba 2031. *TMSudies*, 14(10), 07-16. Disponible en: http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2182-84582014000200002&lng=pt&nrm=iso
- Ortiz, G. (2019). *La Mezquita bate un nuevo récord de visitas*. Recuperado el 13/07 de 2019 de <https://www.canalsur.es/noticias/andalucia/la-mezquita-bate-un-nuevo-record-de-visitas/1457252.html>
- Rivera Mateos, M. (2004). *Información turística y patrimonio*: la regulación del ámbito de actuación de los guías de turismo de Andalucía. *Papers de Turisme*, 35, 43-57.
- Santos, N. (2019). *Saturación turística: la convivencia del vecino y el visitante en el Caso*. Recuperado el 24/02 de 2019 de https://www.eldiadecordoba.es/cordoba/saturacion-turistica-cordoba-convivencia-vecinos-casco_0_1330667192.html

7. ANEXOS DE DATOS

Tabla 1. Balance de Situación al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (Expresado en Euros).

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
A) ACTIVO NO CORRIENTE	25.612,88 €	10.064,18 €	2.596,34 €	1.267,70 €	1.957,45 €
II. Inmovilizado material	19.275,99 €	1.236,57 €	912,60 €	339,86 €	378,10 €
V. Inversiones financieras a largo plazo	6.336,89 €	4.436,89 €	136,89 €	136,89 €	136,89 €
VI. Activos por impuesto diferido	0,00 €	4.390,72 €	1.546,85 €	790,95 €	1.442,46 €
B) ACTIVO CORRIENTE	42.501,31 €	35.994,55 €	27.767,70 €	50.807,65 €	5.150,49 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	22.104,51 €	20.679,01 €	17.054,65 €	38.816,44 €	3.760,51 €
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	21.620,34 €	20.500,63 €	17.054,65 €	38.816,44 €	326,70 €
3. Deudores varios	484,17 €	178,38 €	0,00 €	0,00 €	3.433,81 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	20.396,80 €	15.315,54 €	10.713,05 €	11.991,21 €	1.389,98 €
TOTAL ACTIVO (A + B)	68.114,19 €	46.058,73 €	30.364,04 €	52.075,35 €	7.107,94 €

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
A) PATRIMONIO NETO	826,48 €	-12.797,05 €	-4.265,44 €	18,01 €	-3.673,91 €
A-1) Fondos propios	826,48 €	-12.797,05 €	-4.265,44 €	18,01 €	-3.673,91 €
I. Capital	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €
1. Capital escriturado	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €
V. Resultados de ejercicios anteriores	-17.297,05 €	-8.765,44 €	-4.481,99 €	-8.173,91 €	0,00 €
VII. Resultado del ejercicio	13.623,53 €	-8.531,61 €	-4.283,45 €	3.691,92 €	-8.173,91 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	16.196,44 €	22.086,42 €	12.579,84 €	15.897,12 €	0,00 €
II. Deudas a largo plazo	16.045,98 €	22.086,42 €	12.579,84 €	15.897,12 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito	16.045,98 €	22.086,42 €	12.579,84 €	15.897,12 €	0,00 €
IV. Pasivos por impuesto diferido	150,46 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
C) PASIVO CORRIENTE	51.091,27 €	36.769,36 €	22.049,64 €	36.160,22 €	10.781,85 €
III. Deudas a corto plazo	0,00 €	329,37 €	1.500,30 €	7.262,63 €	7.217,07 €
3. Otras deudas a corto plazo	0,00 €	329,37 €	1.500,30 €	7.262,63 €	7.217,07 €
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	51.091,27 €	36.439,99 €	20.549,34 €	28.897,59 €	3.564,78 €
3. Acreedores varios	51.091,27 €	36.439,99 €	20.549,34 €	28.897,59 €	3.564,78 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	68.114,19 €	46.058,73 €	30.364,04 €	52.075,35 €	7.107,94 €

Tabla 2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (Expresada en Euros)

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
1. Importe neto de la cifra de negocios	440.829,81 €	163.390,61 €	98.637,58 €	82.825,09 €	20.440,57 €
4. Aprovisionamientos	-94.993,26 €	-24.489,34 €	-8.633,52 €	-3.705,55 €	-324,63 €
5. Otros ingresos de explotación	0,00 €	21.609,00 €	7.574,25 €	1.658,36 €	3.433,81 €
6. Gastos de personal	-263.937,59 €	-126.546,93 €	-71.712,13 €	-51.820,03 €	-17.554,32 €
7. Otros gastos de explotación	-61.606,14 €	-43.319,26 €	-29.748,06 €	-23.365,28 €	-15.622,50 €
8. Amortización del inmovilizado	-969,72 €	-241,03 €	-136,24 €	-38,24 €	-4,30 €
13. Otros resultados	1,20 €	-87,35 €	-211,12 €	-172,80 €	0,00 €
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	19.324,30 €	-9.684,30 €	-4.229,24 €	5.381,55 €	-9.631,37 €
14. Ingresos financieros	48,80 €	49,51 €	43,57 €	49,80 €	15,02 €
15. Gastos financieros	-1.208,39 €	-1.740,69 €	-853,68 €	-1.087,92 €	-0,02 €
B) RESULTADO FINANCIERO (14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-1.159,59 €	-1.691,18 €	-810,11 €	-1.038,12 €	15,00 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	18.164,71 €	-11.375,48 €	-5.039,35 €	4.343,43 €	-9.616,37 €
19. Impuestos sobre beneficios	-4.541,18 €	2.843,87 €	755,90 €	-651,51 €	1.442,46 €
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	13.623,53 €	-8.531,61 €	-4.283,45 €	3.691,92 €	-8.173,91 €

Tabla 3. Análisis Vertical del Balance de Situación al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (Expresado en %).

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
A) ACTIVO NO CORRIENTE	37,60%	21,85%	8,55%	2,43%	27,54%
II. Inmovilizado material	28,30%	2,68%	3,01%	0,65%	5,32%
V. Inversiones financieras a largo plazo	9,30%	9,63%	0,45%	0,26%	1,93%
VI. Activos por impuesto diferido	0,00%	9,53%	5,09%	1,52%	20,29%
B) ACTIVO CORRIENTE	62,40%	78,15%	91,45%	97,57%	72,46%
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	32,45%	44,90%	56,17%	74,54%	52,91%
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	31,74%	44,51%	56,17%	74,54%	4,60%
3. Deudores varios	0,71%	0,39%	0,00%	0,00%	48,31%
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	29,95%	33,25%	35,28%	23,03%	19,56%
TOTAL ACTIVO (A + B)	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
A) PATRIMONIO NETO	1,21%	-27,78%	-14,05%	0,03%	-51,69%
A-1) Fondos propios	1,21%	-27,78%	-14,05%	0,03%	-51,69%
I. Capital	6,61%	9,77%	14,82%	8,64%	63,31%
1. Capital escriturado	6,61%	9,77%	14,82%	8,64%	63,31%
V. Resultados de ejercicios anteriores	-25,39%	-19,03%	-14,76%	-15,70%	0,00%
VII. Resultado del ejercicio	20,00%	-18,52%	-14,11%	7,09%	-115,00%
B) PASIVO NO CORRIENTE	23,78%	47,95%	41,43%	30,53%	0,00%
II. Deudas a largo plazo	23,56%	47,95%	41,43%	30,53%	0,00%
2. Deudas con entidades de crédito	23,56%	47,95%	41,43%	30,53%	0,00%
IV. Pasivos por impuesto diferido	0,22%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C) PASIVO CORRIENTE	75,01%	79,83%	72,62%	69,44%	151,69%
III. Deudas a corto plazo	0,00%	0,72%	4,94%	13,95%	101,54%
3. Otras deudas a corto plazo	0,00%	0,72%	4,94%	13,95%	101,54%
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	75,01%	79,12%	67,68%	55,49%	50,15%
3. Acreedores varios	75,01%	79,12%	67,68%	55,49%	50,15%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Tabla 4. Análisis Vertical de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias al 31 de diciembre de 2014 a 2018 (Expresado en %).

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
1. Importe neto de la cifra de negocios	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
4. Aprovisionamientos	-21,55%	-14,99%	-8,75%	-4,47%	-1,59%
5. Otros ingresos de explotación	0,00%	13,23%	7,68%	2,00%	16,80%
6. Gastos de personal	-59,87%	-77,45%	-72,70%	-62,57%	-85,88%
7. Otros gastos de explotación	-13,98%	-26,51%	-30,16%	-28,21%	-76,43%
8. Amortización del inmovilizado	-0,22%	-0,15%	-0,14%	-0,05%	-0,02%
13. Otros resultados	0,00%	-0,05%	-0,21%	-0,21%	0,00%
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	4,38%	-5,93%	-4,29%	6,50%	-47,12%
14. Ingresos financieros	0,01%	0,03%	0,04%	0,06%	0,07%
15. Gastos financieros	-0,27%	-1,07%	-0,87%	-1,31%	0,00%
B) RESULTADO FINANCIERO (14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-0,26%	-1,04%	-0,82%	-1,25%	0,07%
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	4,12%	-6,96%	-5,11%	5,24%	-47,05%
19. Impuestos sobre beneficios	-1,03%	1,74%	0,77%	-0,79%	7,06%
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	3,09%	-5,22%	-4,34%	4,46%	-39,99%

Tabla 5. Análisis Horizontal del Balance de Situación al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (Expresado en %)

	31/12/2018		31/12/2017		Variación		31/12/2016		Variación		31/12/2015		Variación		31/12/2014		Variación				
	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%			
A) ACTIVO NO CORRIENTE	25.612,88 €	10,064,18 €	15,548,70 €	154,50%	2,596,34 €	287,63%	7,467,84 €	287,63%	1,267,70 €	104,81%	1,328,64 €	104,81%	1,957,45 €	104,81%	1,328,64 €	104,81%	1,957,45 €	104,81%	-689,75 €	-35,24%	
II. Inmovilizado material	19.275,99 €	1.236,57 €	18.039,42 €	1458,83%	912,60 €	323,97 €	35,50%	339,86 €	35,50%	339,86 €	35,50%	572,74 €	168,52%	378,10 €	168,52%	378,10 €	168,52%	-38,24 €	-10,11%		
V. Inversiones financieras a largo plazo	6.336,89 €	4.436,89 €	1.900,00 €	42,82%	136,89 €	4.300,00 €	3141,21%	136,89 €	0,00%	136,89 €	0,00%	0,00 €	0,00%	136,89 €	0,00%	136,89 €	0,00%	0,00 €	0,00%		
VI. Activos por impuesto diferido	0,00 €	4.390,72 €	-4.390,72 €	-100,00%	1.546,85 €	2.843,87 €	183,88%	790,95 €	95,57%	790,95 €	95,57%	1.442,46 €	183,88%	1.442,46 €	183,88%	1.442,46 €	183,88%	-651,51 €	-45,17%		
B) ACTIVO CORRIENTE	42.501,31 €	35,994,55 €	6.506,76 €	18,08%	27.767,70 €	8,226,85 €	29,63%	50,807,65 €	-23,039,95 €	-45,35%	50,807,65 €	-23,039,95 €	-45,35%	50,807,65 €	-23,039,95 €	-45,35%	50,807,65 €	-23,039,95 €	45.657,16 €	886,46%	
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	22.104,51 €	20.670,01 €	1.425,50 €	6,89%	17.054,65 €	3.624,36 €	21,25%	38.816,44 €	-21,761,79 €	-56,06%	38.816,44 €	-21,761,79 €	-56,06%	38.816,44 €	-21,761,79 €	-56,06%	38.816,44 €	-21,761,79 €	35.055,93 €	932,21%	
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	21.620,34 €	20.500,63 €	1.119,71 €	5,46%	17.054,65 €	3.445,98 €	20,21%	38.816,44 €	-21,761,79 €	-56,06%	38.816,44 €	-21,761,79 €	-56,06%	38.816,44 €	-21,761,79 €	-56,06%	38.816,44 €	-21,761,79 €	38.489,74 €	11781,37%	
3. Deudores varios	484,17 €	178,38 €	305,79 €	171,43%	0,00 €	178,38 €	-	0,00 €	0,00 €	-	0,00 €	0,00 €	-	0,00 €	-	0,00 €	-	3.433,81 €	-100,00%		
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	20.396,80 €	15.315,54 €	5.081,26 €	33,18%	10.713,05 €	4.602,49 €	42,96%	11.991,21 €	-1.278,16 €	-10,66%	11.991,21 €	-1.278,16 €	-10,66%	11.991,21 €	-1.278,16 €	-10,66%	11.991,21 €	-1.278,16 €	10.601,23 €	762,69%	
TOTALACTIVO (A + B)	68.114,19 €	46,058,73 €	22,055,46 €	47,89%	30,364,04 €	15,694,69 €	51,69%	52,075,35 €	-21,711,31 €	-41,69%	52,075,35 €	-21,711,31 €	-41,69%	52,075,35 €	-21,711,31 €	-41,69%	52,075,35 €	-21,711,31 €	44.967,41 €	632,64%	
A) PATRIMONIO NETO	826,48 €	-12,797,05 €	13,623,53 €	-106,46%	-4,265,44 €	-8,531,61 €	200,02%	-4,265,44 €	-8,531,61 €	200,02%	18,01 €	-4,283,45 €	-23,783,73%	-4,283,45 €	-8,531,61 €	-23,783,73%	-4,283,45 €	-8,531,61 €	3.651,92 €	-100,49%	
A-1) Fondos propios	826,48 €	-12.797,05 €	13.623,53 €	-106,46%	-4.265,44 €	-8.531,61 €	200,02%	-4.265,44 €	-8.531,61 €	200,02%	18,01 €	-4.283,45 €	-23,783,73%	-4.283,45 €	-8.531,61 €	-23,783,73%	-4.283,45 €	-8.531,61 €	3.651,92 €	-100,49%	
I. Capital	4.500,00 €	4.500,00 €	0,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00 €	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00%	
1. Capital escriturado	4.500,00 €	4.500,00 €	0,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00 €	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00%	4.500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00%	
V. Resultados de ejercicios anteriores	-17.297,05 €	-8.765,44 €	-8.531,61 €	97,33%	-4.481,99 €	-4.283,45 €	95,57%	-4.481,99 €	-4.283,45 €	95,57%	-8.173,91 €	-4.283,45 €	-45,17%	-8.173,91 €	-4.283,45 €	-45,17%	-8.173,91 €	-4.283,45 €	-8.173,91 €	-	
VII. Resultado del ejercicio	13.623,53 €	-8.531,61 €	22.155,14 €	-259,68%	-4.283,45 €	-4.283,45 €	99,18%	-4.283,45 €	-4.283,45 €	99,18%	3.691,92 €	-7.975,37 €	-216,02%	-7.975,37 €	-216,02%	-7.975,37 €	-216,02%	-7.975,37 €	-216,02%	-8.173,91 €	-145,17%
B) PASIVO NO CORRIENTE	16.196,44 €	22,086,42 €	-5,889,98 €	-26,67%	12,579,84 €	9,506,58 €	75,57%	12,579,84 €	9,506,58 €	75,57%	15,897,12 €	-3,317,28 €	-20,87%	15,897,12 €	-3,317,28 €	-20,87%	15,897,12 €	-3,317,28 €	15.897,12 €	-	
II. Deudas a largo plazo	16.045,98 €	22.086,42 €	-6.040,44 €	-27,35%	12.579,84 €	9.506,58 €	75,57%	12.579,84 €	9.506,58 €	75,57%	15.897,12 €	-3.317,28 €	-20,87%	15.897,12 €	-3.317,28 €	-20,87%	15.897,12 €	-3.317,28 €	15.897,12 €	-	
2. Deudas con entidades de crédito	16.045,98 €	22.086,42 €	-6.040,44 €	-27,35%	12.579,84 €	9.506,58 €	75,57%	12.579,84 €	9.506,58 €	75,57%	15.897,12 €	-3.317,28 €	-20,87%	15.897,12 €	-3.317,28 €	-20,87%	15.897,12 €	-3.317,28 €	15.897,12 €	-	
IV. Pasivos por impuesto diferido	150,46 €	0,00 €	150,46 €	-	0,00 €	0,00 €	-	0,00 €	0,00 €	-	0,00 €	0,00 €	-	0,00 €	0,00 €	-	0,00 €	0,00 €	0,00 €	-	
C) PASIVO CORRIENTE	51,091,27 €	36,769,36 €	14,321,91 €	38,95%	22,049,64 €	14,719,72 €	66,76%	36,160,22 €	-14,110,58 €	-39,02%	36,160,22 €	-14,110,58 €	-39,02%	36,160,22 €	-14,110,58 €	-39,02%	36,160,22 €	-14,110,58 €	25.378,37 €	235,38%	
III. Deudas a corto plazo	0,00 €	329,37 €	-329,37 €	-100,00%	1.500,30 €	-1.170,93 €	-78,03%	5.762,63 €	-5.762,63 €	-79,34%	5.762,63 €	-5.762,63 €	-79,34%	5.762,63 €	-5.762,63 €	-79,34%	5.762,63 €	-5.762,63 €	45,56 €	0,63%	
3. Otras deudas a corto plazo	0,00 €	329,37 €	-329,37 €	-100,00%	1.500,30 €	-1.170,93 €	-78,03%	5.762,63 €	-5.762,63 €	-79,34%	5.762,63 €	-5.762,63 €	-79,34%	5.762,63 €	-5.762,63 €	-79,34%	5.762,63 €	-5.762,63 €	45,56 €	0,63%	
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	51.091,27 €	36.439,99 €	14.651,28 €	40,21%	20.549,34 €	15.890,65 €	77,33%	28.897,59 €	-8.348,25 €	-28,89%	28.897,59 €	-8.348,25 €	-28,89%	28.897,59 €	-8.348,25 €	-28,89%	28.897,59 €	-8.348,25 €	25.332,81 €	710,64%	
3. Acreedores varios	51.091,27 €	36.439,99 €	14.651,28 €	40,21%	20.549,34 €	15.890,65 €	77,33%	28.897,59 €	-8.348,25 €	-28,89%	28.897,59 €	-8.348,25 €	-28,89%	28.897,59 €	-8.348,25 €	-28,89%	28.897,59 €	-8.348,25 €	25.332,81 €	710,64%	
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	68.114,19 €	46,058,73 €	22,055,46 €	47,89%	30,364,04 €	15,694,69 €	51,69%	52,075,35 €	-21,711,31 €	-41,69%	52,075,35 €	-21,711,31 €	-41,69%	52,075,35 €	-21,711,31 €	-41,69%	52,075,35 €	-21,711,31 €	44.967,41 €	632,64%	

Tabla 6. Análisis Horizontal de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias al 31 de Diciembre de 2014 a 2018 (Expresado en %)

	31/12/2018		31/12/2017		31/12/2016		31/12/2015		31/12/2014		Variación			
	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%	Euros (€)	%		
1. Importe neto de la cifra de negocios	440.829,81 €		163.390,61 €		277.439,20 €	169,80%	98.637,58 €	65,65%	82.825,09 €	15,812,49 €	20,440,57 €	62,384,52 €	305,20%	
4. Aprovisionamientos	-94.993,26 €		-24.489,34 €		-70.503,92 €	287,90%	-8.633,52 €	-18,855,82 €	-3,705,55 €	-4,927,97 €	-324,63 €	-3,380,92 €	1041,47%	
5. Otros ingresos de explotación	0,00 €		21.609,00 €	-100,00%	-21.609,00 €	-100,00%	7.574,25 €	14,094,75 €	1.658,36 €	5,915,89 €	3.433,81 €	-1.775,46 €	-51,70%	
6. Gastos de personal	-61.606,14 €		-43.319,26 €		-18.286,88 €	42,21%	-71.712,13 €	-54,834,80 €	76,47%	-51.820,03 €	-19,892,10 €	-6,382,78 €	38,39%	
7. Otros gastos de explotación							-13.571,20 €	45,62%	-23.365,28 €	-6,382,78 €	-15.602,50 €	-7,742,78 €	49,56%	
8. Amortización del Inmovilizado	-989,72 €		-241,03 €		-728,69 €	302,32%	-136,24 €	-104,79 €	-38,24 €	-98,00 €	-4,30 €	-33,94 €	789,30%	
13. Otros resultados	1,20 €		-87,35 €		88,55 €	-101,37%	-211,12 €	123,77 €	-58,63%	-172,80 €	0,00 €	-172,80 €	-	
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	19.324,30 €		-9.684,30 €		29.008,60 €	-299,54%	4.229,24 €	-5.455,06 €	128,98%	5.381,55 €	-9.610,79 €	-9.631,37 €	15.012,92 €	-155,88%
14. Ingresos financieros	48,80 €		49,51 €		-0,71 €	-1,43%	43,57 €	5,94 €	13,63%	49,80 €	-6,23 €	-12,51%	34,78 €	231,56%
15. Gastos financieros	-1.208,39 €		-1.740,69 €		532,30 €	-30,58%	-853,68 €	-887,01 €	103,90%	-1.087,92 €	234,24 €	-21,53%	-1.087,90 €	5439500,00%
B) RESULTADO FINANCIERO (14 + 15 + 16 + 17 + 18)	-1.159,59 €		-1.691,18 €		531,59 €	-31,43%	-810,11 €	-881,07 €	109,76%	-1.038,12 €	228,01 €	-21,96%	15,00 €	-7020,80%
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	18.164,71 €		-11.375,48 €		29.540,19 €	-259,68%	-5.039,35 €	-6.336,13 €	125,73%	4.343,43 €	-9.382,78 €	-216,02%	13.959,80 €	-145,17%
19. Impuestos sobre beneficios	-4.541,18 €		2.843,87 €		-7.385,05 €	-259,68%	755,90 €	2.087,97 €	276,22%	-651,51 €	1.407,41 €	-216,02%	1.442,46 €	-145,17%
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	13.623,53 €		-8.531,61 €		22.155,14 €	-259,68%	-4.283,45 €	-4.248,16 €	99,18%	3.691,92 €	-7.975,37 €	-216,02%	11.865,83 €	-145,17%

Tabla 7. Ratios Finales al 30 de diciembre de 2014 a 2018 (Expresados en su unidad correspondiente)

	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
I. RATIOS DE EQUILIBRIO					
1. Fondo de Maniobra (€):					
Activo corriente - Pasivo corriente	-8.589,96	-774,81	5.718,06	14.647,43	-5.631,36
2. Ratio de Fondo de Maniobra:					
Fondo de maniobra/ Activo	-0,126111	-0,016822	0,188317	0,281274	-0,792263
3. Ratio de Solidez:					
Fondos propios/ Activo no corriente	0,032268	-1,271544	-1,642866	0,014207	-1,876886
4. Periodo medio de Cobro (días):					
"Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar" / Importe neto de la cifra de negocios" * 360	18,051464	45,562249	62,244775	168,716006	66,230227
5. Periodo medio de Pago (días):					
"Acreedores comerciales y otras cuentas a cobrar" + "Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo) / ("Aprovisionamientos" + "Otros gastos de explotación") * 360	117,451645	193,462133	192,742519	384,293071	80,473465
II. RATIOS DE LIQUIDEZ					
1. Ratio de corriente (R_C):					
Activo corriente/ Pasivo corriente	0,831870	0,978928	1,259327	1,405070	0,477700
2. Ratio quick o test ácido (R_Q):					
(Activo corriente - Existencias - ANC mantenido para la venta)/ Pasivo corriente	0,831870	0,978928	1,259327	1,405070	0,477700
3. Ratio cash (R_{C.B.S.H}):					
Efectivo y equivalentes/ Pasivo corriente	0,399223	0,416530	0,485861	0,331613	0,128919
4. Ratio cash-flow PC (R_{CF.PC}):					
Cash-Flow explotación/ Pasivo corriente	0,285631	-0,225475	-0,188085	0,103156	-0,757719

III. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
1. Ratio de Endeudamiento: Deuda total/ Fondos propios	81,414807	-4,599168	-8,118618	2.890,468629	-2,934707
1.1. Ratio de Endeudamiento a largo plazo: Deuda a largo plazo/ Fondos propios	19,596893	-1,725899	-2,949248	882,682954	0,000000
1.2. Ratio de Endeudamiento a corto plazo: Deuda a corto plazo/ Fondos propios	61,817915	-2,873268	-5,169371	2.007,785675	-2,934707
2. Ratio de autonomía financiera: Fondos propios/ Deuda total	0,012283	-0,217431	-0,123174	0,000346	-0,340750
3. Ratio de Calidad de la deuda: a) Deuda a largo plazo/ Deuda total b) Deuda a corto plazo/ Deuda total	0,240704 0,759296	0,375263 0,624737	0,363270 0,636730	0,305377 0,694623	0,000000 1,000000
4. Ratio de garantía: Activo total/ Deuda total	1,012283	0,782569	0,876826	1,000346	0,659250
5. Ratio deuda neta: Deuda total - (Tesorería y equivalentes de efectivo)/ FP	56,735686	-3,402365	-5,607025	2.224,660189	-2,556369
6. Ratio cash-flow PT (R_{OPT}): Cash-Flow operaciones/ Pasivo exigible	0,216878	-0,140863	-0,119760	0,071655	-0,757719
7. Ratio Coste del pasivo (C_{PAS}): Gastos por intereses/ Deuda total	0,017959	0,029576	0,024652	0,020898	0,000002
8. Ratio de Cobertura de Intereses (R_{COBI}): BAIT/ Gastos por intereses	16,032158	-5,535041	-4,903090	4,992417	-480.817,500000

IV. RATIOS GENERALES Y DE ACTIVIDAD	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
1. Ratio de Autofinanciación generada por las Ventas (%): Cash-Flow/ importe Neto de la Cifra de Negocios *100	3,310405	-5,074086	-4,204493	4,503659	-39,967623
2. Ratio de Autofinanciación generada por los Activos (%): Cash-Flow/ Activo total *100	21,424684	-18,000019	-13,658294	7,163005	-114,936395
3. Ratio de Punto Muerto: Importe neto de la Cifra de Negocios/ (Importe Neto de la Cifra de Negocios - Resultado de Explotación)	1,045846	0,944046	0,958886	1,069490	0,679722
4. Ratio de Rotación de Activos: Importe Neto de la Cifra de Negocios/ Activos totales	6,471923	3,547441	3,248500	1,590486	2,875738
5. Rotación de Inventario (días): Existencias/ Aprovisionamientos * 360	-	-	-	-	-

V. RATIOS DE RESULTADOS	31/12/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014
1. Rentabilidad Económica (ROA):					
a) BAIT/ Activo total	0,284421	-0,209185	-0,137850	0,104298	-1,352903
b) Margen*Rotación	0,284421	-0,209185	-0,137850	0,104298	-1,352903
BAIT/ importe neto de la cifra de negocio [Margen]	0,043947	-0,058968	-0,042435	0,065576	-0,470454
Importe neto de la cifra de negocios/ Activo total [Rotación]	6,471923	3,547441	3,248500	1,590486	2,875738
2. Retorno de la inversión: BAIT/ Activo neto	0,288529	-0,210285	-0,138471	0,104375	-1,353721
3. Rentabilidad Financiera (ROE):					
a) BAT/ Fondos propios	21,978402	0,888914	1,181437	241,167685	2,617476
b) ROA + (ROA - i)*L	21,978402	0,888914	1,181437	241,167685	2,617476