



DOI: <https://doi.org/10.23857/dc.v9i2>

Ciencias Económicas y Empresariales
Artículo de Investigación

Estrategias de sostenibilidad, económica, financiera, contable, matemáticas para las empresas marroquineras del cantón guano, provincia de Chimborazo 2020 – 2023

Sustainability, economic, financial, accounting, and mathematical strategies for the leather goods companies of the Guano canton, Chimborazo province 2020 – 2023

Sustentabilidade, estratégias econômicas, financeiras, contábeis e matemáticas para as empresas de artigos de couro do cantão Guano, província de Chimborazo 2020 – 2023

Roberto Isaac Costales-Montenegro I
roberto.costales@esPOCH.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-6979-086X>

Emilio Fernando Santillán-Villagómez II
fernando.santillan@esPOCH.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0003-1312-3758>

Guido Javier Mazón-Fierro III
guido.mazon@esPOCH.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-8745-2373>

Carmen Alejandra Villarroel-Solorzano IV
cvillarec@yahoo.com.mx
<https://orcid.org/0000-0002-5394-7017>

Correspondencia: roberto.costales@esPOCH.edu.ec

***Recibido:** 17 de marzo de 2023 ***Aceptado:** 27 de abril de 2023 * **Publicado:** 08 de abril de 2023

- I. Doctor en Ciencias Económicas, Máster en Desarrollo de la Inteligencia y Educación, Ingeniero de Empresas, Docente Investigador Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Ecuador.
- II. Facultad de Administración de Empresas, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Ecuador.
- III. Facultad de Administración de Empresas, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Ecuador.
- IV. Magíster en Pymes mención Finanzas, Master in Teaching English as a Foreign Language, Ingeniera en Ecoturismo, Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador.

Resumen

La adopción de estrategias de sostenibilidad económica, financiera, contable, matemática para las empresas marroquineras del cantón Guano, provincia de Chimborazo, período 2022-2023, permitirán brindar las herramientas base para reducir las pérdidas e incrementar la rentabilidad de las empresas de este sector pues las curtiembres y los accesorios de cuero se convirtieron en íconos nacionales, incluso hay monumentos y letreros que muestran al cantón Guano y a sus habitantes como un lugar movido y sostenido por las industrias del cuero y las alfombras. La investigación, la introducción se describe los antecedentes del tema de estudio, el planteamiento del problema, la justificación de la investigación, los objetivos, que permitirán la definición de las variables a ser descompuestas en la descripción del trabajo, en él se enmarcan antecedentes de la investigación, recalando estudios realizados por algunos autores de trayectoria que han desarrollado pensamientos y nuevas ideas relacionadas con la materia. Se desarrollan conceptos de, diagnóstico, estrategias, sostenibilidad financiera y económica. También se desarrolla el entorno político y económico donde se desenvuelve la empresa, se establece la metodología de la investigación, la cual corresponde a una investigación de tipo mixto, porque se basará en el trabajo de campo que se realizará en la ejecución del proyecto de las empresas marroquineras del sector Guano, haciendo alusión a investigación cualitativa y cuantitativa, en este contexto se pretende diagnosticar la situación que enfrentan las empresas marroquineras del Cantón Guano desde el aspecto económico y financiero, con la finalidad de llevar a cabo la integración de los elementos que permitirá a las empresas obtener un modelo de gestión estratégica sostenible financiera y económicamente.

Palabras Claves: Estrategias; Sostenibilidad Financiera; Contabilidad; Diagnóstico.

Abstract

The adoption of strategies of economic, financial, accountant, and mathematical sustainability for the leather goods production companies in Guano canton, Chimborazo province, for the period of 2022 – 2023 will provide the basic tools to reduce losses and increase benefits of this sector's companies. The tanneries and leather accessories have become national icons, even there are monuments and advertising showing Guano and its people as a labor engaged town supported by the leather industry and rugs weaving.

This research's introduction describes the backgrounds of the topic, an approach to the problem, the justification of the problem, the justification to the research and the objectives. All of them will allow

the definition of the variables to be broken down in the work description, in which the backgrounds of the research are framed. Studies from a few prestigious authors are highlighted, they have developed some new thoughts and new ideas related to these matters. This research develops some concepts of diagnosis, strategies, financial and economical sustainability. The research also develops information about the political and economic environment for the company, in which it is established a research methodology correspondent to a mixed type of research that establishes its work in the project's field: Leather Good companies of Guano. All this refers to a qualitative and quantitative research in the context of the situation the industry is facing in the economic and financial aspect towards the integrations of the elements that allow companies obtain a strategic management model financial and economically sustainable.

Keywords: Strategy; Financial Sustainability; Accounting; Diagnostic.

Resumo

A adoção de uma estratégia de sustentabilidade econômica, financeira, contábil e matemática para a empresa de artigos de couro do cantão Guano, província de Chimborazo, período 2022-2023, permitirá fornecer a ferramenta básica para reduzir perdas e aumentar a lucratividade da empresa deste setor. O curtume e acessórios de couro tornaram-se um ícone nacional, existem até monumentos e placas que mostram o cantão de Guano e seus habitantes como um lugar movimentado e mantido pela indústria de couro e tapetes. O precedente da pesquisa, a introdução que descreve os antecedentes do tema de estudo, a exposição do problema, a justificativa da pesquisa, o objetivo, que permitirá a definição da variável a ser composta na descrição do trabalho, nela enquadram o pano de fundo da pesquisa, enfatizando o estudo realizado por alguns autores com trajetória que desenvolveram pensamentos e novas ideias relacionadas ao tema. Eles desenvolvem o conceito de diagnóstico, estratégia, sustentabilidade financeira e econômica. Também é desenvolvido o ambiente político e econômico onde a empresa está envolvida, e é estabelecida a metodologia de pesquisa, que corresponde a um tipo misto de pesquisa, porque será baseada no trabalho de campo que será realizado na execução do projeto Empresa do Setor de Artigos de Couro Guano, referente a pesquisa qualitativa e quantitativa, neste contexto pretende-se diagnosticar a situação enfrentada pela empresa de artigos de couro Guano Canton sob o aspecto econômico-financeiro, a fim de realizar a integração de os elementos que permitirão à empresa obter um modelo de gestão estratégica sustentável financeira e economicamente.

Palavras-chave: Estratégias; Sustentabilidade Financeira; Contabilidade; Diagnóstico.

Introducción

Antecedente

El presente trabajo desarrollará estrategias que logren la sostenibilidad financiera y económica para empresas marroquineras, partiendo desde la consideración de diversas fuentes bibliográficas como informes, libros, artículos científicos y páginas de sitios confiables. Al mismo tiempo, se abordan investigaciones previas del autor, tales como mencionan: Lombeida (2022) en su trabajo relacionado con la sostenibilidad en las empresas del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ) y su planificación estratégica, tuvo como objetivo correlacionar la sostenibilidad con dicha planificación en el DMQ. La mayoría de los comercios de la zona, teniendo una matriz evidente de posibilidades, amenazas, fortalezas y debilidades. Fue importante realizar análisis de los principales competidores de productos o servicios con similares características. Los resultados evidenciaron una correlación, señalando que las decisiones ligadas con la planificación estratégica de este distrito tienen un alto impacto en los niveles de sostenibilidad ambiental, social y económico. Por último, se menciona que el autor consideró importante conocer los alcances de la sostenibilidad en el contexto ambiental, social, económico de las empresas del Distrito Metropolitano de Quito, para lo cual llevó a cabo el estudio mediante encuestas y entrevistas a un cierto número de propietarios de las empresas para conocer cuál es el impacto de sostenibilidad en los tres ámbitos de estudio mencionados. Villanueva (2020) en su estudio relacionado con la sostenibilidad empresarial desde la perspectiva de las relaciones públicas, tuvo como objetivo comprender el desarrollo de la sostenibilidad empresarial. En este se llega a la conclusión de que es fundamental velar por el medio ambiente porque este coexiste con los negocios. En este sentido, la conservación del entorno es imprescindible para lograr resultados fructíferos, y con ello buenos niveles de sostenibilidad económica. Valencia (2019) en su investigación vinculada con la metodología de modelación de aspectos asociados a la sostenibilidad empresarial y su aplicación en un negocio de perfil manufacturero, basó su estudio en el diseño de una propuesta sobre un enfoque de modelado de sostenibilidad. En este trabajo se discutieron aspectos generales relacionados con el desarrollo sostenible, entre los que se pudieron encontrar las características y mediciones relacionadas con empresas sostenibles, conceptos básicos de dinámica de sistemas, modelado de sistemas dinámicos y 9 sostenibilidad empresarial. El método propuesto se detalló, luego se describió su aplicación en el caso de una empresa productiva estatal específica. Las

medidas de sostenibilidad se pudieron determinar a través de modelos, simulaciones y análisis en el área de la gestión del talento. Este modelo desarrollado permite a la empresa analizar diferentes alternativas para ver si contribuyen a la mejora de resultados de la empresa. El investigador Barcellos (2018) en su trabajo propuso un modelo de gestión aplicados a la sostenibilidad empresarial. El objetivo fundamental fue elaborar un estudio y análisis profundo de investigación mediante el uso de una base bibliográfica de artículos científicos, libros y demás documentos relativos a la lógica borrosa y sostenibilidad en las empresas. Este estudio demostró la aplicabilidad de estos modelos en relación con el desarrollo sostenible en empresas de grupos de interés, donde se aplicó la lógica difusa, destacando algunas aplicaciones de reconocimiento entre decisiones comerciales, gestión de personal, atención al cliente y proveedores de servicios (p.23). El autor consideró la importancia de las empresas que deben estar dirigidas hacia la gestión estratégica basada en la transparencia, los valores éticos y el diálogo, en la mejora continua de la calidad de las relaciones con todos los grupos de interés. Asimismo, la sostenibilidad debe estar integrada en su estrategia de negocios, envolviendo todas las áreas y niveles de la organización. Además de plantear los principales desafíos a los que se enfrentan las empresas hacia a la sostenibilidad en sus actividades a través de una gestión integrada y se recomienda desarrollar la gestión sostenible en los departamentos de compras, financiero, investigación, desarrollo e innovación, comercialización y recursos humanos (p.24). Los estudios previos son esenciales para el trabajo de grado porque permitieron determinar el modelo de gestión financiera en la empresa para el logro de objetivos, consiguiendo con ello diagnosticar e identificar situaciones dentro de la organización utilizando el análisis financiero, la situación económica y financiera de la empresa, el uso de instrumentos financieros, la determinación de la posición en la empresa mercados y decisiones, también detalla de forma concreta su aplicación, ayudando a visualizar los problemas que están perjudicando al negocio.

Empresa

Según los autores Cifuentes (2018) el concepto de empresa se puede definir como: “Un ente económico con responsabilidad social, creado por uno o varios propietarios para realizar actividades de comercialización o producción de bienes o para prestar servicios, y requiere la 10 ayuda de recursos humanos, financieros y tecnológicos. El propósito es la consecución de utilidades para sus dueños” (p.6).

Tipos de empresa

Las empresas usualmente se dividen teniendo en cuenta su tamaño y la clasificación en la que se encuentran, además del tipo de actividad que realizan. En este sentido el tamaño es determinado por los siguientes elementos (Banco del Pichincha, 2022):

- Número de empleados.
- Monto de facturación anual.
- Patrimonio.
- Innovación tecnológica.

Igualmente, la clasificación puede ser de microempresa, pequeña o mediana empresa (PYME), o gran empresa (Banco del Pichincha, 2022). Por otra parte, las actividades más distintivas de una empresa, mediante las cuales se puede definir el tipo son las siguientes:

- De servicios financieros.
- Comercializadoras.
- Industriales.
- Manufactureras.
- Publicistas.

Otro modo para considerar dentro de la clasificación de las empresas es:

- **Empresas del Sector Primario:** También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía eólica, etc.
- **Empresas del Sector Secundario o Industrial:** Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc.

Empresas del Sector Terciario o de Servicios: Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc. (INEC, 2022).

Empresas marroquineras

Las empresas marroquineras son catalogadas en su mayoría como empresas artesanales, y se dedican a la elaboración de productos de cuero de las más variadas fuentes. Por ende, las operaciones básicas

de este tipo de negocios es la adquisición de cuero de varios orígenes, su preparación para transformarlo en productos aptos para la manufactura, la confección del artículo y su posterior venta (CORPEI, 2018).

Trabajar el cuero de varias formas y aplicaciones ha sido parte del arte del curtido durante siglos. Este arte da lugar a diversos procesos de diseño, elaboración y producción de acuerdo con las tendencias de moda de cada época, transformándola en una verdadera industria. En este sentido, las empresas que se especializan en la producción de artículos de cuero, como botas, chaquetas, carteras, mochilas y cinturones, se denominan empresas de artículos de cuero. Estas empresas ofrecen una amplia gama de productos y, en ocasiones, aceptan pedidos especiales de productos personalizados. (Fernández, 2022).

Cuero

El cuero es conocido como la piel animal tratada mediante curtido, se utiliza como material principal para algunos productos y prendas de vestir. El cuero se obtiene más comúnmente del ganado vacuno, ovino, caprino, equino, búfalo y porcino, así como de animales acuáticos como focas y caimanes (Fernández, 2022).

Estrategia

Se considera un conjunto de planes y políticas mediante los cuales una empresa trata de obtener una ventaja sobre sus competidores (Koontz, 2017).

Gestión estratégica

Es el proceso de evaluar sistemáticamente el negocio, definir metas a largo plazo, identificar objetivos y, lo que es más importante, desarrollar estrategias para lograrlos y encontrar los recursos para implementar esas metas bajo un enfoque de liderazgo de los recursos, ya sea en instituciones públicas o de forma privada para lograr los objetivos señalados (Cruz, 2014).

Las empresas que utilizan la gestión estratégica ven mejoras en la productividad de los empleados, menor resistencia al cambio, mayor conciencia de las amenazas externas, una mejor comprensión de la estrategia de la empresa y una comprensión más clara de las interacciones operativas, entre otros beneficios tangibles. también negocios. Las recompensas y el proceso de gestión estratégica sientan

las bases para que los gerentes y el personal reconozcan y justifiquen la necesidad de cambio; también les ayuda a verlo como una oportunidad en lugar de una amenaza. (Freire & Patricio, 2021). 2.2.7

Estrategias de venta

Consiste en actividades estructuradas y bien planificadas para lograr determinados objetivos en relación con aumento de volumen de ventas y lanzamientos de nuevos productos, utilizando para tal efecto el marketing mix para obtener mayores cuotas de mercado influyendo en la decisión de compra de los consumidores (Koontz, 2017).

Tipos de estrategias de ventas

• Estrategias Online

De acuerdo con Ortega (2019) La comunicación digital ofrece una comunicación inmediata y una buena experiencia con los clientes, supera las barreras geográficas, reduce los costos de movilización y elimina la necesidad de interacciones cara a cara; Por ello, para muchas empresas es importante implementar la comunicación en medios digitales para poder llegar a los clientes potenciales (p.56). Las redes sociales, Facebook, Instagram, YouTube, entre otras son las que se establecen en este contexto (Kloter, 2018).

• Estrategias offline

En el entorno en el que se manejan las empresa los medios convencionales han perdido fuerza para realizar la publicidad, sin embargo se ha analizado que hay un número considerable de ciudadanos que utilizan la radio para informarse y entretenerse esto se da ya sea de retorno a sus hogares en el los mismos lugares de trabajo para ello se realizan actividades publicitarias 13 promocionando a la empresa y todo en lo que en ella se ofrece, también se utiliza vallas publicitarias que se las coloca en cada una de los puntos de venta o transporte de entrega, otro elemento indispensable que permite llegar al cliente es la fuerza de ventas (Kloter, 2018).

Estrategias financieras

Las estrategias financieras permiten controlar los costos y tomar decisiones sobre los recursos, así como la adquisición, inversión y gestión de estos, con la finalidad de que se encarguen de la toma de decisiones sobre las operaciones que integran las herramientas financieras básicas del trabajo empresarial, las organizaciones son administradas y controladas además de sus propios intereses

(Collantes & Navarrete, 2019). De acuerdo con Núñez (2019). Dado que el largo plazo implica crear acciones de inversión y financiamiento con el objetivo de lograr riesgo y rentabilidad, las estrategias financieras abarcan dos niveles. En contraste, las acciones a corto plazo se concentran en el análisis de inversiones y el financiamiento a corto plazo impulsado por objetivos de liquidez y rentabilidad, cubriendo una serie de áreas cruciales como inversión, estructura de capital, riesgo financiero, rentabilidad, gestión del capital de trabajo y gestión del efectivo, todas ellas esenciales para lograr competitividad y crecimiento.

Estrategia financiera sostenible

Ante los riesgos que se generan en los negocios, se aplica una estrategia financiera sustentable para establecer una visión basada en prevenir y aplicar soluciones realistas a los problemas del negocio para poder hacer frente a los riesgos tanto internos como externos. Sin embargo, dado que deben preparar diversas estrategias para manejar la situación, la mayoría de las empresas se concentran en el punto económico para generar estrategias de sostenibilidad financiera. (Ríos, 2020). Las estrategias financieras sostenibles son elecciones y objetivos hechos con la intención de maximizar la gestión financiera de una empresa en un esfuerzo por mejorar los resultados actuales creando valor y asegurando la sostenibilidad financiera de la organización. De manera similar, la obtención de los recursos necesarios para financiar las operaciones comerciales y la asignación de esos recursos a opciones de inversión que ayuden a lograr los objetivos del plan están directamente relacionados con la planificación estratégica y la gestión de una organización. tanto a corto, mediano y largo plazo. (Ávila, 2019).

Optimización de recursos

La optimización consiste en desarrollar una actividad de la forma más eficiente posible, es decir, utilizando la menor cantidad de recursos posibles y en el menor tiempo posible. En otras palabras, la optimización significa realizar las tareas de la mejor manera posible y se puede utilizar en diversos campos, como la administración de empresas, las finanzas y la informática. En general, la optimización significa utilizar los recursos de la mejor manera para lograr el mejor rendimiento (Koontz, 2017).

Recursos

Un recurso es una fuente o suministro que crea un beneficio. Un recurso es un material u otro activo que se transforma en producción y puede consumirse o dejar de estar disponible en el proceso. Desde un punto de vista humano, un recurso es cualquier cosa obtenida para la satisfacción humana. Desde una perspectiva ecológica o biológica más amplia, un recurso satisface las necesidades de un organismo (Chiavenato, 2018).

Recursos financiero

Los recursos financieros se refieren a los recursos que forman un conjunto de efectivo y activos con cierta liquidez, es decir, la capacidad de convertirse en efectivo (Martínez & García, 2018).

Recursos económicos

Los recursos económicos se refieren a los bienes tangibles e intangibles que crean valor en el proceso productivo de la organización. El objetivo principal de estos recursos es satisfacer las necesidades financieras de la empresa y así producir productos que cumplan con los requisitos (Martínez & García, 2018).

Diagnóstico interno y externo

Análisis externo: son análisis realizados por un analista utilizando fuentes de información públicamente disponibles sobre la empresa analizada. Este es un análisis con un propósito específico: un préstamo a una empresa, con fines de inversión o como una auditoría.

Análisis Interno: Por otro lado, el análisis interno es el análisis realizado por una o más personas pertenecientes a la empresa. Suelen provenir de un tipo específico de estado financiero, contable interno o de gestión. Su propósito es analizar las principales fuentes de ingresos y gastos y determinar cuáles actividades funcionan mejor o peor y qué departamentos suponen costos y beneficios para la compañía (Chiavenato, 2018).

La sostenibilidad empresarial

Se refiere a la capacidad de realizar actividades en el largo plazo, teniendo en cuenta estándares sociales, económicos y ambientales que aseguren la continuidad del negocio. También debe ser una prioridad para los empresarios, ya que es un factor que contribuye a una buena imagen de la unidad.

De hecho, el Índice de Sostenibilidad Dow Jones combina más de 600 variables que pueden usarse para cuantificar este crecimiento. En pocas palabras, una empresa sostenible es aquella que ofrece valor social, económico y medioambiental (Barcellos, 2018).

La gestión sostenible integrada

La empresa debe estar orientada hacia una gestión estratégica basada en la transparencia, los valores éticos y el diálogo, en la mejora continua de la calidad de las relaciones con todos los grupos de interés. Asimismo, la empresa debe integrar la sostenibilidad en su estrategia de negocios, envolviendo todas las áreas y niveles de la organización y así permitir la generación de valor económico, social y ambiental. A pesar de todo, debe ponerse de relieve el compromiso y participación de la alta dirección en apoyar las iniciativas e implementar una estratégica hacia todos los departamentos (Barcellos, 2018).

Diagnóstico empresarial

El diagnóstico empresarial utiliza herramientas del área administrativa y financiera para identificar la situación actual de las organizaciones escogidas y sus principales factores internos y externos determinantes en su giro de negocio. 5.2.1.1. Análisis financiero Tabla 1-5: Balance General.

Estructura de la propuesta

Collantes y Navarrete (2019) en su tesis exponen 3 modelos de gestión financiera, donde se sigue una estructura que hace referencia al nombre de la estrategia, se indica el objetivo y luego se desarrolla el resto de los elementos a tener en cuenta dependiendo de cada estrategia en particular. Dichos autores se enfocan en aspectos vinculados fuentes de financiamiento, la gestión del activo corriente y las cuentas por cobrar.



Diagnóstico empresarial

El diagnóstico empresarial utiliza herramientas del área administrativa y financiera para identificar la situación actual de las organizaciones escogidas y sus principales factores internos y externos determinantes en su giro de negocio.

Tabla 1: Cuadro comparativo 2019-2021 razón de prueba ácida

Prueba Ácida			
	2019	2020	2021
Activo Corriente	\$ 39.462,35	\$ 45.197,89	\$ 49.915,17
Inventarios	\$ -	\$ -	\$ 300,00
Pasivo Corriente	\$ 24.690,22	\$ 32.595,57	\$ 49.501,82
Prueba Ácida	\$ 1,60	\$ 1,39	\$ 1,00

Realizado por: Montero E. (2022).

La razón de prueba ácida cuando es menor a 1, no puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo, si es igual o mayor a 1 si puede cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

El Alce S.A. en el año 2019 tenía \$1.60 para cubrir con sus deudas a corto plazo, en el año 2020 tenía \$1.39 y en el año 2021 descendió con \$1.00 con el que si puede cubrir y pagar sus deudas sin comprometer sus inventarios.

Tabla 2: FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F1: Crecimiento en el nivel de ventas	O1: Establecimiento de relaciones comerciales
F2: Liquidez en equilibrio	O2: Planes de inversión en el mercado de valores
F3: Posicionamiento en el mercado	O3: Convenios con organizaciones públicas y privadas
F4: Buena relación laboral	O4: Acceso a créditos productivos/empresariales
F5: Buena reputación en el mercado.	O5: Poder adquisitivo de los clientes
F6: Sistema de Producción de calidad	O6: Exenciones tributarias
DEBILIDADES	AMENAZAS
D1: Estructuración organizacional desactualizada	A1: Pandemia
D2: Estructura financiera desactualizada	A2: Inestabilidad Política
D3: La gestión de Cuentas x Cobrar	A3: Desastres Naturales
D4: inexistencia de un plan de márketing	A4: Alta competencia en el mercado
D5: Infraestructura poco atendida	A5: Productos de origen marroquinerero importado
D6: No cuenta con una cartera diversificada de clientes.	
D7: Inexistencia de estrategias de sostenibilidad económica y financiera	

Realizado por: Montero E. (2022).

Estrategia de nuevas fuentes de financiamiento

- Objetivo: Conocer nuevas fuentes de financiamiento, para emplearlas dependiendo del destino del financiamiento requerido.

Las fuentes de financiamiento son uno de los principales elementos de análisis en los negocios. La gerencia y el jefe financiero deben valorar varias opciones que minimicen el costo de los recursos financieros, buscando maximizar la utilidad de la empresa. Bajo esta línea, existen varias fuentes de financiamiento, algunas de las cuales se describen a continuación, con la intención de evaluar las más adecuadas para la estrategia de nuevas fuentes de financiamiento.

Créditos

Posee características similares al préstamo, con la diferencia de que se establece un monto inicial que puede ser utilizado total o parcialmente, dependiendo de las necesidades de financiamiento (Camacho & Riaño, 2020). Este tipo acuerdo usualmente se establece en períodos igual o menores a 1 año, pero esto depende del banco que provea el crédito.

Descuentos comerciales

Se refiere a un tipo de convenio entre una entidad financiera y una empresa, el cual confiere los derechos de cobro de instrumentos (letras, pagarés, etc) a cambio del abono del monto adeudado a la empresa, descontando un porcentaje imputado por la entidad financiera Triana et al. (2021). El objetivo es agilizar el cobro de actividades comerciales que favorezcan al flujo de caja de la empresa.

Factoring

Posee características similares a los descuentos comerciales, pero en esta ocasión no median documentos de promesas de pagos, sino las facturas de ventas (Azúa, 2019). En este sentido, la empresa que sede los derechos de cobro se beneficia con:

- Un flujo de caja más constante.
- Gastos por gestión de cobros.
- Gastos vinculados a la administración de cuentas.

Capital riesgo

Las empresas de capital riesgo ofrecen financiamiento a negocios pequeños que poseen cierto potencial, que no cotizan en la bolsa de valores (Lapo, Tello, & Mosquera, 2021). Dicho financiamiento se concede a cambio de una proporción del negocio, que generalmente se otorga mediante acciones. Otras de sus características es la solicitud de determinadas modificaciones administrativas y operativas que se enfocan en la reducción de costos y gastos, y por ende del aumento de los márgenes del negocio.

Luego de exponer algunas fuentes de financiamiento se propone distribuir estas considerando sus objetivos dentro de las empresas marroquinera de Guano.

Estrategia de financiamiento a través del mercado de valores

- **Objetivo:** El objetivo de las estrategias de financiamiento a través del mercado de valores es estimular la generación de ahorro y proporcionar un flujo constante de recursos para el financiamiento a largo plazo. Estas estrategias también pueden ayudar a elevar la competitividad en las empresas del sector manufacturero.

El mercado de valores ofrece diversas ventajas, como la canalización directa de fondos del inversionista al empresario, así como condiciones favorables para el financiamiento. Las estrategias de financiamiento también se utilizan para establecer acciones para financiar los objetivos y estrategias empresariales de desarrollo.

El financiamiento bursátil es una alternativa para obtener capital para empresas nacionales a través del mercado de valores. Esto permite establecer una estrategia de financiamiento a largo plazo, con el programa de emisiones de obligaciones, que puede ser utilizado por empresas del sector manufacturero. Otras estrategias de inversión incluyen comprar en oferta y al precio completo, así como los mercados financieros, que permiten obtener financiamiento desde sectores excedentes destinados al ahorro.

Tabla 2: Estrategia de financiamiento a través del mercado de valores

Meta	Actividades	Presupuesto
Ser parte del mercado de valores ecuatoriano	Designar el personal encargado para la investigación del mercado.	10.00
	Organizar los requisitos para ser parte del mercado de valores	10.00
	Evaluar de forma técnica el cumplimiento De los requisitos solicitados	10.00
	Enviar los requisitos, si se cumple, hacia la organización calificadora	10.00
	Evaluar las condiciones de ingreso/rechazo	10.00
Total		50.00

Realizado por: Montero E. (2022).

Estrategias de Financiamiento a través de capital propio.

- **Objetivo:** El objetivo de las estrategias de financiamiento a través de capital propio es movilizar operaciones financieras para consolidar metas y objetivos, logrando así comenzar, continuar o mejorar las actividades propias de la empresa. Estas estrategias incluyen el cálculo y financiación del capital propio, así como decisiones relacionadas con el pasivo de la empresa. Las estrategias de financiamiento a través de capital propio incluyen el financiamiento por parte de los dueños, la emisión de acciones y bonos, el endeudamiento con y otros prestamistas, así como la obtención de préstamos a largo plazo. Estas estrategias pueden ayudar a abordar los desafíos financieros a mediano plazo y proporcionar un financiamiento sin costo explícito para la empresa. Sin embargo, es importante tener en cuenta que utilizar el capital propio puede tener consecuencias negativas si no se realiza de manera equilibrada y cuidadosa. Por lo tanto, es crucial que los dueños de las empresas marroquineras consideren cuidadosamente las estrategias de financiamiento a través del capital propio y evalúen los riesgos y recompensas antes de tomar cualquier decisión.

Tabla 3: Estrategias de financiamiento a través de capital propio

Meta	Actividades	Presupuesto
Disminuir un 3% los pasivos diferidos de la organización	Evaluar los pasivos diferidos concedidos	10.00
	Clasificar los pasivos diferidos	10.00
	Definir los responsables de Una reestructuración del pasivo diferido	10.00
	Establecer nuevas negociaciones del pasivo diferido según su receptor	10.00
Total		40.00

Realizado por: Montero E. (2022).

Estrategias de Comercialización

- **Objetivo:** Los objetivos de las estrategias de comercialización son acciones estructuradas y planeadas para alcanzar metas relacionadas con la mercadotecnia, como promover un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor fidelización. Estos objetivos pueden incluir la captación de clientes, el mantenimiento de estos y la profundización en los planes comerciales.

Las estrategias de comercialización se definen como las acciones que se deben realizar para alcanzar los objetivos comerciales. Algunas acciones incluyen el marketing personalizado, el inbound marketing, los influencers, el phygital y la automatización de procesos. Otras estrategias de ventas incluyen la venta por teléfono, la venta a puerta fría, el marketing en el punto de venta, los talleres presenciales y las ferias comerciales. Una estrategia comercial exitosa también implica tomar acciones a mediano y largo plazo para alcanzar los objetivos de la empresa.

Tabla 4: Estrategias de Comercialización

Meta	Actividades	Presupuesto
Elevar el nivel de ventas anuales, por un 5%	Proponer un plan de márketing	10.00
	Definir el presupuesto del plan	10.00
	Definir los responsables de la puesta en marcha del plan	10.00
	Evaluar resultados obtenidos	10.00
Total		40.00

Realizado por: Montero E. (2022).

Estrategia de producción

- **Objetivo:** Las estrategias de producción buscan lograr la máxima eficiencia en la fabricación de bienes destinados a la venta. Estas estrategias tienen como objetivos principales la utilización óptima del espacio, reducción de costes y tiempos de los productos en curso, evitar aglomeraciones o estrangulamientos de la producción, dotar a los trabajadores de buenas

condiciones ergonómicas que garantizan su salud e integridad física, así como tiene objetivos competitivos definidos y una estrategia competitiva y de producción definida.

Se recomienda el uso de tecnologías web para mejorar las operaciones y enfocarse en cómo el área puede ayudar a implementar la estrategia general. En este sentido, las estrategias de producción son técnicas usadas para optimizar el proceso productivo. Estas incluyen fabricación contra stock (MTS), fabricación sobre pedido (MTO) y fabricación para ensamblaje (MTA). Otras estrategias incluyen la optimización del proceso productivo, la mejora de la calidad y satisfacción del cliente, la optimización de la gestión administrativa y el diseño de colecciones.

Tabla 5: Estrategias de Producción

Meta	Actividades	Presupuesto
Elevar el nivel de producción, por un 5%	Proponer una evaluación de Los sistemas de producción actuales	10.00
	Definir alternativas o modelos de producción eficientes	10.00
	Implementar el modelo escogido	10.00
	Definir un presupuesto para el modelo productivo	10.00
	Evaluar resultados obtenidos	10.00
Total		50.00

Realizado por: Montero E. (2022).

Estrategia de gastos

Objetivo: El objetivo de la estrategia de análisis constante de gastos es identificar los gastos y encontrar formas de reducirlos para aumentar los márgenes de ganancias del negocio. Esto se logra mediante la planificación y el control de los gastos, la elaboración de presupuestos, el costeo objetivo en el proceso de planeación y estrategias para controlar los gastos de representaciones.

La estrategia de análisis constante de gastos implica la reducción de los gastos fijos, que se mantienen constantes en su monto total independientemente de las fluctuaciones en el volumen del trabajo, así como la eliminación de residuos de las operaciones y procesos empresariales. Esta estrategia también aborda el análisis mensual para ver qué entra y qué sale, y cómo optimizar todo este flujo a corto plazo. Además, es importante analizar a profundidad los presupuestos que incluyen gastos fijos como la renta y los costos de nómina.

Disminuir el nivel de gastos, por un 5%	Proponer alternativas que reduzcan los gastos	10.00
	Elegir las mejores alternativas de ahorro de recursos	10.00
	Proponer un plan de reutilización de Materiales desechados en producción	10.00
	Evaluar resultados obtenidos	10.00
Total		50.00

Realizado por: Montero E. (2022).

Análisis constante de la liquidez y la solvencia

- Objetivo: El objetivo de la estrategia de análisis constante de la liquidez y la solvencia es determinar el grado de repercusión que tienen sobre la gestión financiera de la empresa. Esto se logra a través del cálculo de indicadores financieros que expresan la solvencia, la liquidez, la eficiencia operativa, el endeudamiento, el rentabilidad y apalancamiento financiero. Estos indicadores permiten comprobar si una empresa se encuentra con una buena salud financiera y poder hacer frente a las deudas contraídas.

El análisis financiero es una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Este se basa en el cálculo de indicadores financieros que expresan la liquidez y solvencia. El análisis de solvencia incluye todos los compromisos a corto y largo plazo, así como todos los recursos a corto y largo plazo. Los indicadores financieros monitorean características como la liquidez, solvencia, rentabilidad, apalancamiento financiero entre otros.

En complemento a lo anteriormente expuesto se enumeran los siguientes elementos que integran la estrategia de liquidez y solvencia:

1. Se debe monitorear constantemente la posición de liquidez ya que es importante estar al tanto de los flujos de caja y la disponibilidad de fondos en todo momento para garantizar la solvencia a corto plazo.
2. Es necesario diversificar las fuentes de financiamiento para contribuir con la reducción del riesgo y garantizar la solvencia a largo plazo.
3. Se deben controlar los gastos centrándose en una gestión rigurosa de estos y una priorización de los gastos necesarios para mantener la estabilidad financiera.
4. Se requiere la creación de políticas de cobro y pago para establecer lineamientos claros y eficientes para el cobro de deudas y el pago de obligaciones a proveedores.
5. Es necesario realizar inversiones a corto plazo que ayuden a mejorar la liquidez a corto plazo y proporcionar un flujo de caja adicional.
6. Es necesario analizar el riesgo detalladamente y tomar medidas para mitigarlo.
7. Evaluación periódica de la estrategia ya que es importante evaluar para asegurarse de que siga siendo efectiva y se adapte a los cambios en el entorno.

Análisis constante del endeudamiento

- **Objetivo:** El objetivo de la estrategia de análisis constante del endeudamiento es reducir los niveles de deuda e impulsar el crecimiento económico de la empresa. El análisis financiero es una herramienta clave para una gestión financiera eficiente, y el ratio de endeudamiento exponen posibles desequilibrios financieros entre deuda y patrimonio. Estas herramientas ayudan a los gobiernos a cubrir las necesidades de financiamiento del presupuesto.

La estrategia de análisis constante del endeudamiento se basa en el cálculo de indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa y endeudamiento. Esta estrategia permite un análisis detallado de las características de los costos y riesgos de las distintas estrategias de gestión de la deuda, como el ratio de endeudamiento que mide la relación entre los recursos propios y ajenos. Se debe argumentar que no todas las estrategias propuestas se podrán aplicar, ya que requieren de recursos humanos, monetarios adicionales y un tiempo disponible con el que no cuentan actualmente las empresas marroquineras. Por lo cual se debe analizar la adaptabilidad dependiendo de la estructura organizacional de cada negocio, así como de las características del personal que trabaja en estas empresas, sus registros contables, el tipo de sistema informático que utilizan, el tiempo disponible, el nivel de producción, entre otros factores que pueden contribuir o no a dicha implementación.

Estrategias de sostenibilidad, económica, financiera, contable, matemáticas para las empresas marroquinerías del
cantón guano, provincia de Chimborazo 2020 – 2023

Situación Financiera

EL ALCE						
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
	2021	2022	2023	2023	2024	2025
ACTIVO						
Activo Corriente						
Efectivo y Equivalente de Efectivo	\$6,845.57	7187.85	7547.24	7924.60	8320.83	8736.87
Cuentas y Documentos por cobrar corrientes	\$24,197.26	\$22,987.40	\$21,838.03	\$20,746.13	\$19,708.82	\$18,723.38
Activos por impuestos Corrientes	\$8,996.60	9446.43	9918.75	10414.69	10935.42	11482.19
Inventarios	\$300	315	330.75	347.29	364.65	382.88
Gastos pagados por anticipado	\$9,575.74	10054.53	10557.25	11085.12	11639.37	12221.34
Total Activos Corrientes	\$49,915.17	49991.20	50192.02	50517.82	50969.10	51546.67
Activo No Corriente						
Propiedad Planta y Equipo	\$24,053.22	25255.88	26518.68	27844.61	29236.84	30698.68
Total Activos No Corrientes	\$24,053.22	25255.88	26518.68	27844.61	29236.84	30698.68
Total Activos	73968.39	75247.08	76710.70	78362.43	80205.94	82245.35
PASIVO						
Pasivo Corriente						
Cuentas y Documentos por pagar corrientes	\$23,612.07	22431.47	21309.89	20244.40	19232.18	18270.57
Obligaciones con instituciones financieras	\$3,781.57	3592.49	3412.87	3242.22	3080.11	2926.11
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	\$ -					
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	\$847.04	889.39	933.86	980.55	1029.58	1081.06
Pasivos por ingresos diferidos	\$16,000	15200.00	15960.00	16758.00	17595.90	18475.70

Estrategias de sostenibilidad, económica, financiera, contable, matemáticas para las empresas marroquinerías del cantón guano, provincia de Chimborazo 2020 – 2023

Otros Pasivos corrientes	\$5,261.14	5524.20	5800.41	6090.43	6394.95	6714.70
Total Pasivos Corrientes	\$49,501.82	47637.55	47417.03	47315.60	47332.72	47468.13
Pasivo No Corriente						
Cuentas y Documentos por pagar no corrientes	\$13,500	12825.00	12183.75	11574.56	10995.83	10446.04
Total Pasivos no Corrientes	\$13,500	12825.00	13466.25	14139.5625	14846.5406	15588.86766
Total Pasivos	63001.82	60462.55	60883.28	61455.17	62179.26	63057.00
PATRIMONIO						
Capital Suscrito	\$1,200	1260	1323	1389.15	1458.61	1531.54
Resultados acumulados	\$9,766.57	11889.72	14504.42	15518.12	16568.07	17656.81
Total Patrimonio	10966.57	13149.72	15827.42	16907.27	18026.68	19188.35
Total Pasivo y Patrimonio	73968.39	73612.27	76710.70	78362.43	80205.94	82245.35

Realizado por: Montero E. Costales R. (2022).

Tabla 30-5: Proyección Estado de Resultados

EL ALCE					
ESTADO DE RESULTADO					
	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos / Ventas	\$295,667.80	\$310,451.19	\$325,973.75	\$342,272.44	342272.437
Costos	\$217,510.55	\$228,386.08	\$239,805.38	\$251,795.65	\$246,999.54
Utilidad Bruta	\$ 78.157,25	\$82,065.11	\$86,168.37	\$90,476.79	\$95,272.89
Gastos + estrategias	\$72,510.33	76135.8465	79942.6388	83939.7708	88136.7593
Utilidad Operativa	\$ 5.646,92	\$5,929.27	\$6,225.73	\$6,537.02	\$7,136.13
Participación a trabajadores	847.04	\$889.39	\$933.86	\$980.55	\$1,070.42
Utilidad antes de impuestos	\$ 4.799,88	\$5,039.88	\$5,291.87	\$5,556.46	\$6,065.71
Impuesto Causado	\$1,055.97	1087.6491	1120.27857	1153.88693	1188.50354
Utilidad Neta	\$ 3.743,91	\$3,952.23	\$4,171.59	\$4,402.58	\$4,877.21

Realizado por: Montero E. Costales R. (2022).

Conclusiones

Los antecedentes de la investigación estudiados recomiendan el empleo de estrategias de sostenibilidad financieras y económica para mejorar el desempeño empresarial. Del mismo modo, se observó que varios autores utilizaron un enfoque inclinado hacia el uso de indicadores financieros, como los ratios de rentabilidad, liquidez o endeudamiento para monitorear el desempeño económico y financiero de las empresas.

A través del apartado de la fundamentación teórica se evidenció que existen varias terminologías, definiciones y conceptos que se deben conocer y considerar para el desarrollo de estrategias de sostenibilidad financiera. En este sentido, se debe conocer las características y los tipos de organizaciones empresariales, y específicamente las marroquineras que son el objeto de estudio de esta tesis. Además los elementos relacionados con la gestión estratégicas, los tipos de estrategias y específicamente las financieras son de gran importancia a la hora de realizar proyecciones y trazar objetivos empresariales. Por último, el diagnóstico financiero, con sus características e importancia, el diagnóstico interno y externo también son relevantes para la investigación.

A través del establecimiento de las estrategias de sostenibilidad económica y financiera, matemática y contable se pudo delimitar las acciones que las empresas marroquineras deben realizar, una vez que se aprovechen de forma adecuada los activos y se fortalezca el uso de sus pasivos para culminar con gastos financieros e improductivos para su salud financiera.

Referencias

1. Montero E, Costales R (2022)
2. Acero, M. (2016). *Modelo de Gestión Financiera para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Achik Inti Ltda de la Ciudad de Cañar en el período 2016-2018*. Tesis de grado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Obtenido de <http://dspace.espace.edu.ec/bitstream/123456789/7573/1/22t0365.pdf>
3. Alemán, K. (2019). *Propuesta de un plan de mejora para la gestión logística en la empresa constructora Jordan S.R.L.* Trujillo: UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO.
4. Álvarez, A. I., & Lobato, H. E. (2021). *Plan estratégico e implementación del cuadro de mando integral en la gestión de la empresa municipal de agua potable y alcantarillado Pasco SA.*
5. Arias, F. (2016). *El Proyecto de investigación*. Caracas: Episteme.

6. Arnau, J., & Bono, R. (10 de 10 de 2022). *Estudios longitudinales Modelos de Diseño y Análisis*. Obtenido de <http://csiello.isciii.es/pdf/ep/v2n1/original3.pdf>
7. Arraiza, E., & Gavidia, J. (2019). La gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial. *Valor Contable*, 6(1), 65-77. doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1259>
8. Ávila, N. (2019).). Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas dedicadas a la fabricación y venta de artículos de limpieza. *Journal of chemical information and modeling*, 53(9), 13-26. doi:<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415>
9. Azúa, A. (2019). El factoring internacional como instrumento financiero para mejorar la competitividad de empresas exportadoras. *Ecociencia*, 6(1), 1-13. doi:<https://doi.org/10.21855/ecociencia.60.270>
10. Banco Central del Ecuador. (13 de 07 de 2022). *BCE*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1482-la-economia-ecuatoriana-crecio-4-2-en-2021-superando-las-previsiones-de-crecimiento-mas-recientes>
11. Banco del Pichincha. (1 de agosto de 2022). *Banco Pichincha*. Recuperado el 6 de diciembre de 2022, de Banco Pichincha: <https://www.pichincha.com/portal/blog/post/clasificacion-empresas-por-tamano>

©2023 por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons

Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).|