



# **ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO SEDE – LATACUNGA**

## **CARRERA DE INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR  
PÚBLICO AUDITOR**

**TEMA:**

**“DISEÑO DE UN MODELO FINANCIERO QUE MITIGUE LA VARIACIÓN DE COSTOS Y SE ESTABLEZCA LAS ESTRATEGIAS PARA MANTENER E INCREMENTAR LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA MESSERECUADOR S.A.”**

**ELABORADO POR:  
LUIS RAMIRO ARCOS JÁCOME**

**DIRECTOR:  
Ing. Angelita Herrera Arguello. MBA**

**CODIRECTOR:  
Eco. Remigio Villacis Guerrero. MSC**

**MARZO - 2007**

## ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

### CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

#### CERTIFICACIÓN

En nuestra condición de Director y Codirector, CERTIFICAMOS que hemos revisado y evaluado el desarrollo de la tesis **“DISEÑO DE UN MODELO FINANCIERO QUE MITIGUE LA VARIACIÓN DE COSTOS Y SE ESTABLEZCA LAS ESTRATEGIAS PARA MANTENER E INCREMENTAR LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA MESSERECUADOR S.A.”**, previa a la obtención del título de Ingeniero en Finanzas, Contador Público - Auditor CPA, presentada por el señor Luis Ramiro Arcos Jácome, en la que se ha observado las disposiciones de la Institución y de acuerdo con el plan previamente aprobado por el Consejo Directivo del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio.

Sangolquí, Marzo del 2007

Atentamente.



Ing. Angelita Herrera Argüello. MBA

**DIRECTORA**



Econ. Remigio Villacís Guerrero. MSC

**CODIRECTOR**

## **AGRADECIMIENTO**

No tengo palabras para expresar lo que siento dentro de mi corazón; la vida transcurre dejando grandes huellas, una nueva meta que es el inicio de nuevos desafíos, varios obstáculos y adversidades para la culminación de mi carrera en la Ingeniería de Finanzas y Auditoría; alegrías y tristezas me acompañaron los inolvidables días en la universidad, las aulas de clase y los libros fueron mis mejores confidentes; sin más que decir quiero agradecer:

A Dios por concederme la vida y darme la oportunidad de tener una familia unida.

A mis padres quienes con su apoyo y sacrificio me dan la oportunidad de alcanzar nuevas metas.

A mi esposa por su paciencia y comprensión en todas las actividades diarias.

A mi hermano por su tiempo dedicado durante mi carrera universitaria.

A la Señora Ingeniera Angelita Herrera y al Señor Economista Remigio Villacís, Directora y Codirector de tesis, por sus conocimientos y orientación en el desarrollo del tema, y, por brindarme su sincera amistad.

A los Docentes de la Escuela Politécnica del Ejército Sede Latacunga, por aportar a mi formación profesional.

Al Gerente General de MESSERECUADOR S.A., en la persona del Ing. Jaime Arcos por las facilidades brindadas dentro de la compañía.

Además de manera especial a quienes me dieron valor y fortaleza en esos días de angustia y soledad.

Luis Ramiro Arcos Jácome

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo y el esfuerzo entregado durante esta etapa estudiantil, quiero dedicar de manera especial a dos grandes personas dentro de mi vida:

A mis padres por ser un ejemplo de perseverancia, sencillez y por sus sabios consejos y enseñanzas a lo largo de mi vida.

A mi esposa por ser parte de mi vida y ser una razón fundamental para alcanzar nuevas metas y objetivos.

Luis Ramiro Arcos Jácome

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD EXPRESADA**

Quien suscribe Luis Ramiro Arcos Jácome, portador de la cédula de ciudadanía 050274489-9, libre y voluntariamente declaro que el presente tema: **“DISEÑO DE UN MODELO FINANCIERO QUE MITIGUE LA VARIACIÓN DE COSTOS Y SE ESTABLEZCA LAS ESTRATEGIAS PARA MANTENER E INCREMENTAR LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA MESSERECUADOR S.A.”**, su contenido, ideas, análisis, conclusiones y propuestas son originales, auténticos y personales.

En tal virtud son para efectos legales y académicos que se desprenden de la presente tesis es y será de mi exclusiva responsabilidad legal y académica, como autor de esta tesis de grado.

Atentamente,

**LUIS RAMIRO ARCOS JÁCOME  
EL AUTOR**

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO SEDE LATACUNGA**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**Este proyecto fue elaborado por:**

**Luis Ramiro Arcos Jácome**

**CI. 050274489-9**

**El Coordinador de Carrera**

**Econ. Julio Villa**

**El Secretario Académico**

**Dr. Rodrigo Vaca**

**Latacunga, Marzo del 2007**

## INDICE DE CONTENIDO

1.	ASPECTOS GENERALES.....
1.1	ANTECEDENTES.....
1.2	MESSERECUADOR S.A.....
1.2.1	Base Legal de La Empresa.....
1.2.2	Amplitud de la Constitución de La Empresa.....
1.2.3	Reseña Histórica.....
1.2.4	Organigramas.....
1.2.4.1	Organigrama Estructural.....
1.2.4.2	Organigrama Funcional.....
1.2.4.3	Organigrama de Personal.....
1.3	OBJETIVOS.....
1.3.1	Objetivo General.....
1.3.2	Objetivos Específicos.....

## CAPITULO II

2.	PROBLEMÁTICA.....
2.1	DETERMINACION DEL PROBLEMA.....
2.2	ANALISIS SITUACIONAL.....
2.2.1	Análisis externo.....
2.2.1.1	Macroambiente.....
2.2.1.2	Microambiente.....
2.2.2	ANALISIS INTERNO.....
2.2.2.1	Capacidad Administrativa.....
2.2.2.2	Capacidad Financiera.....
2.2.2.3	Capacidad Tecnológica.....
2.3	DIAGRAMA CAUSA – EFECTO.....
2.4	ANALISIS FODA.....

2.4.1	Matrices.....
2.4.2	Síntesis Estratégica.....

### **CAPITULO III**

3.	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.....
	GENERALIDADES.....
	MISION.....
	VISION.....
	OBJETIVOS.....
	POLITICAS.....
	ESTRATEGIAS.....
	PRINCIPIOS Y VALORES.....
	Principios.....
	Valores.....

### **CAPITULO IV**

4.	ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS Y SU IMPACTO EN LAS FINANZAS DE LA EMPRESA.....
4.1	DIAGNÓSTICO DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....
	ENFOQUE DE LOS INGRESOS.....
	DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS POR CONCEPTO DE SOLDADURAS EN LA COMPETENCIA .....
	ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE VENTA AL PÚBLICO (PVP) COMO APORTE PARA LOS INGRESOS .....
	VOLUMEN DE VENTAS HISTÓRICAS DE LA COMPAÑÍA MESSERECUADOR S.A.....
	COMPORTAMIENTO PRECIO DE COMPRA Y PRECIO DE VENTA PARA MESSERECUADOR S.A.....

Relación Comparativa Anual Del Precio De Compra.....	
Relación Comparativo Anual Del Precio De Venta.....	
PROVEEDORES COMO APORTE A LOS INGRESOS DE MESSERECUADOR	
S.A.....	
CONDICIONES DE COMPRA.....	
MESSER VS. PRECIO DE VENTA.....	
Relación PVP Messer – Aga.....	
Relación PVP Messer – Indura.....	
Relación PVP Aga – Indura.....	
VALORES AGREGADOS COMO APORTE PARA LOS	
INGRESOS.....	
MESSERECUADOR.....	
...	
AGA.....	
....	
INDURA.....	
...	

## **CAPITULO V**

5.	PLANTEAMIENTO DEL MODELO FINANCIERO.....
5.1	SÍNTESIS.....
5.2	PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS EN LAS DIFERENTES LÍNEAS DE
	SOLDADURA.....
5.2.1	Proyección De Los Ingresos En Los Productos De La Línea De Soldadura
	Especial.....
5.2.2	Proyección De Los Ingresos En Los Productos De La Línea De Soldadura
	Común.....
5.3	<b>ESTABLECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS INGRESOS POR</b>
	<b>SOLDADURA COMÚN Y ESPECIAL .....</b>
5.4	<b>MODELO FINANCIERO COMO MECANISMO PARA MAXIMIZAR LAS</b>
	<b>UTILIDADES.....</b>

5.4.1	Estrategias De Posicionamiento Como Lider En Precios En Soldadura Especial.....
5.4.1.1	Estrategia De Ventas.....
5.4.1.2	Estrategia De Crédito.....
5.4.1.3	Estrategia De Participación.....
5.4.1.4	Incremento De Los Gastos Administrativos.....
5.4.2	ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO DE LA SOLDADURA COMÚN.....
5.4.2.1	Estrategia de Ventas.....
5.4.2.2	Estrategia de Participación.....
5.4.2.3	Incremento de los Gastos de Ventas.....
5.4.3	Proyección De Los Ingresos De Messerecuador.....
5.4.4	Balance General Resultado De La Situación Actual De Messerecuador S.A.....
5.4.5	Resultado Del Modelo Financiero En El Estado De Resultados.....
5.4.6	Estados De Resultados Con El Aporte Del Modelo Financiero.....

## **CAPITULO VI**

6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....
	CONCLUSIONES.....
	RECOMENDACIONES.....

	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>
	<b>ANEXOS.....</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 2.2 – 1: PIB (Millones de dólares).....	
Tabla N° 2.2 – 2: Evolución de la inflación.....	
Tabla N° 2.2 – 3: Tasa Activa Referencial en Dólares.....	
Tabla N° 2.4 – 1: Matriz De Impacto Externa.....	
Tabla N° 2.4 – 2: Matriz De Impacto Interna.....	
Tabla N° 2.4 – 3: Matriz De Vulnerabilidad.....	
Tabla N° 2.4 – 4: Matriz De Aprovechabilidad.....	
Tabla N° 2.4 – 5: Hoja De Trabajo.....	
Tabla N° 2.4 – 6: Síntesis Estratégica.....	
Tabla N° 2.4 – 7: Mapa Estratégico.....	
Tabla N° 4.1 – 1: Análisis Vertical de MESSERECUADOR S.A.....	
Tabla N° 4.2 – 1: Ventas de Soldadura en el Ecuador al 2006.....	
Tabla N° 4.3 – 1: Empresas de Soldadura.....	
Tabla N° 4.3 – 2: Participación de las Ventas de la Soldadura Especial.....	
Tabla N° 4.3 – 3: Participación de las Ventas de la Soldadura Común.....	
Tabla N° 4.5 – 1: Ventas Netas.....	
Tabla N° 4.6– 1 : Variación del Precio de Compra.....	
Tabla N° 4.6 – 2: Variación del Precio de Venta.....	
Tabla N° 4.7 – 1: Messer y la Competencia.....	
Tabla N° 4.9 – 1: Soldadura Especial – Soldadura Común.....	
Tabla N° 4.9 – 2: Soldadura Común – PVP.....	
Tabla N° 4.9 – 3: Soldadura Especial – PVP.....	
Tabla N° 4.9 – 4: Relación PVP Messer – Aga.....	
Tabla N° 4.9 – 5: Relación PVP Messer – Indura.....	
Tabla N° 4.9 – 6: Relación PVP Aga – Indura.....	
Tabla N° 5.1 – 1: Ventas en Toneladas.....	
Tabla N° 5.2 – 1: Importaciones – Bienes de Consumo No Duraderos.....	
Tabla N° 5.2 – 2: Ingresos Potenciales Soldadura Especial en Proyectos.....	
Tabla N° 5.2 – 3: Soldadura Especial en Toneladas.....	
Tabla N° 5.2 – 4: Demanda Soldadura Común por Actividad.....	

Tabla N° 5.2 – 5: Soldadura Común en Toneladas.....	
Tabla N° 5.3 – 1: Proyección Soldadura Especial – Messer.....	
Tabla N° 5.3 – 2: Proyección Soldadura Común – Messer.....	
Tabla N° 5.5 – 1: Ingresos Proyectados en USD.....	

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1.2 – 1: Logotipo de MESSERECUADOR.....	
Gráfico N° 1.2 – 2: Organigrama Estructural de MESSERECUADOR.....	
Gráfico N° 1.2 – 3: Organigrama de Personal de MESSERECUADOR.....	
Gráfico N° 2.2 – 1: PIB (Millones de dólares).....	
Gráfico N° 2.2 – 2: Evolución del PIB.....	
Gráfico N° 2.2 – 3: Inflación.....	
Gráfico N° 2.2 – 4: Inflación Acumulada.....	
Gráfico N° 2.2 – 5: Tasa de Interés Referenciales.....	
Gráfico N° 2.2 – 6: Participación En El Mercado Especial.....	
Gráfico N° 2.2 – 7: Participación En El Mercado Común.....	
Gráfico N° 2.3 – 1: Diagrama Causa – Efecto.....	
Gráfico N° 3.1 – 1: Grupo Messer.....	
Gráfico N° 4.3 – 1: % Ventas en Soldadura Especial.....	
Gráfico N° 4.3 – 2: % Ventas en Soldadura Común.....	
Gráfico N° 4.5 – 1: Ventas Históricas de Messer.....	
Gráfico N° 4.6 – 1: Variación del Precio de Compra y Precio de Venta.....	
Gráfico N° 4.6– 2: Relación Comparativa de la Variación de Precio de Compra entre años.....	
Gráfico N° 4.6 – 3: Relación Comparativa de la Variación de Precio de Ventas entre años.....	

## INTRODUCCIÓN

Las técnicas de soldadura han llegado a ser tan variadas hoy día, que es difícil definir con exactitud qué es una soldadura.

Antiguamente se definía como “la unión de dos metales por fusión”, pero actualmente, esta definición no es correcta. Si bien los métodos en los que se utiliza la fusión son los más comúnmente usados, no son utilizados siempre. Más reciente la soldadura se definió como “la unión de metales por calor”, sin que esta definición sea más correcta que la anterior.

Hoy se utiliza la soldadura por ultrasonido y con la luz producida por el famoso rayo láser. En vista de que la diversidad de los procedimientos aumenta año en año; adoptaremos la siguiente definición; “Soldadura es la unión de metales y plásticos que no precisan dispositivos de sujeción.”

Hacia el año de 1900 hicieron su aparición los primeros electrodos en forma de barras finas y la soldadura oxiacetilénica. La soldadura fue usada solamente en reparaciones y operaciones de mantenimiento hasta la “I Guerra Mundial”.

Así la Compañía MESSERECUADOR S.A.; es una organización del Grupo M.E.C. (Messer Eutectic Castolin) que se dedica a la importación y comercialización de soldadura a nivel nacional, ofrece asistencia técnica y capacitación de uso.

El presente tema de estudio nace ante la necesidad de conocimiento de los principales indicadores económicos y financieros, así como su interpretación; además de establecer la participación de la compañía en las ventas de

soldadura en el Ecuador, sea esta soldadura especial o soldadura común; con el objeto de explicar las razones y las causas del comportamiento de ciertos factores y variables, particularmente de los precios de venta al público, a fin de establecer los elementos claves para aplicar estrategias que permitan conseguir mayor aceptación por parte de los clientes potenciales y fortalecer la relación con los clientes actuales.

A través de seis capítulos se ha tratado de describir en forma clara y sintética los principales temas de los ingresos por ventas de soldaduras y el análisis del entorno que presenta la compañía. Ya que los consumidores prefieren los precios bajos y dejan a un lado la calidad ó la marca del producto y el margen de utilidad es afectado por esta condición.

En el Capítulo I, se describe aspectos generales de la compañía, poniendo énfasis en la base legal de la empresa, reseña histórica, estructura organizacional y los objetivos de la misma.

En el Capítulo II, se analiza la problemática de la compañía, es decir se centra en la determinación del problema, que conlleva a realizar un minucioso análisis situacional, donde se realiza una evaluación del análisis externo e interno de la compañía, para finalmente poder establecer un análisis FODA y construir el Mapa Estratégico de la empresa.

En el Capítulo III, se puntualiza el direccionamiento estratégico de MESSERECUADOR S.A., y sus lineamientos que lo identifican de la competencia, es decir se detalla su misión, visión, objetivos, políticas, estrategias, principios y valores, dando mayor amplitud de lo que constituye la compañía en el mercado de soldaduras en el Ecuador.

En el Capítulo IV, se presenta un análisis del comportamiento de los ingresos y su impacto en las finanzas de la empresa, a través de la determinación del diagnóstico del Estado de Pérdidas y Ganancias de la compañía, se determina

el nivel de ventas de otras empresas, y se establece una síntesis general del comportamiento de los precios de compra y precios de venta y se da a conocer los volúmenes de ventas de la compañía; para finalmente comparar los precios de venta al público de Messer y las dos principales compañías con mayores ingresos en el Ecuador.

En el Capítulo V, se muestra el planteamiento del Modelo Financiero y el establecimiento de estrategias, con el objeto de mantener e incrementar las utilidades de la compañía; las estrategias son para cada línea de soldadura, es decir se plantea estrategias de ventas, de crédito y participación para los productos de la línea de soldadura especial, y, estrategias de ventas y participación para los productos de la línea de soldadura común; para finalmente reflejar la incidencia de éstas en el Estado de Resultados para los próximos 5 años.

Finalmente en el Capítulo VI, se ha establecido algunas conclusiones y recomendaciones basándose a toda la información recopilada durante el tiempo de investigación, con el propósito que las mismas permitan orientar a la compañía en la toma de decisiones.

# **CAPITULO I**

## **3. ASPECTOS GENERALES**

### **1.1 ANTECEDENTES**

El Ecuador es un país, como la mayoría en América Latina, que vive en permanente crisis tanto política como económica y sigue siendo dependiente de los flujos financieros extranjeros, condición que le expone a que cualquier acción o decisión internacional como local los desestabilice, produciéndose como consecuencia, reducción del ingreso, alto desempleo y caída de los salarios reales; incidencia en una caída eventual en el nivel de ventas para las organizaciones.

La falta de importancia a las consecuencias que tiene en la vida económica de una empresa, la falta de buena información, procesos bien llevados, modelos matemáticos que colaboran con todas las actividades de la empresa; son limitantes para evaluar la realidad de la situación y comportamiento de una entidad, más allá de lo netamente contable y de las leyes financieras; por lo tanto es innegable que la toma de decisiones, depende en alto grado de la posibilidad de que ocurran ciertos hechos futuros; es indispensable para las organizaciones considerar como parte de la inversión la partida necesaria para solventar estas actividades.

La necesidad de conocimiento de los principales indicadores económicos y financieros, así como su interpretación, son imprescindibles para introducirnos en el mercado competitivo, por lo que se hace necesario profundizar, mediante el análisis financiero como base esencial para el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Las tareas sociales y económicas en que se ha enfrascado nuestro país en la presente etapa de reactivación de la economía, adquiere gran importancia para todos los sectores industriales y comerciales que conforman la economía nacional, lo que necesariamente repercutirá en la elevación de la eficiencia financiera de las organizaciones.

El modelo financiero a través del uso de herramientas y estrategias financieras, explicará las razones y las causas del comportamiento de ciertos factores y variables y particularmente de los Estados Financieros que permitirán entender con detalle la situación interna de la empresa, a fin de establecer los elementos claves sobre los que se establecerá metas específicas y objetivas.

Por lo expuesto es necesario que los directivos cuenten con un modelo financiero que permita dar un nuevo enfoque al direccionamiento organizacional que contribuya a la mitigación de la variación de los costos y su efecto inmediato en el control de las utilidades; permitiendo la evaluación objetiva del trabajo de la organización, determinando las posibilidades de desarrollo y perfeccionamiento de los servicios, métodos y estilos en cumplimiento de los objetivos de la entidad.

## **1.2 MESSERECUADOR S.A.**

### **Gráfico N° 1.2 – 1**

#### **Logotipo de MESSERECUADOR**



MESSERECUADOR S.A. es una organización del Grupo M.E.C. (Messer Eutectic Castolin) que a su vez es controlada por la familia Messer (Alemania); MESSERECUADOR S.A. concentra su participación en el negocio de consumibles con presencia en el mercado alrededor de 35 años con la

denominación de HOECHST ETECO y en los últimos 8 años como MESSERECUADOR S.A.

En la actualidad su actividad principal es la importación y comercialización de soldadura a nivel nacional con asistencia técnica personalizada y productos de calidad con tecnología alemana.

### **1.2.1 BASE LEGAL DE LA EMPRESA**

“La compañía MESSERECUADOR SOCIEDAD ANÓNIMA, se constituyó con la denominación de MEGAEMPRES SOCIEDAD ANÓNIMA, mediante Escritura Pública otorgada el treinta de enero de mil novecientos noventa y siete ante el Notario Primero de Quito con fecha once de mayo de mil novecientos noventa y ocho e inscrita en el Registro Mercantil de Quito el quince de julio del mismo año, la compañía cambió su denominación por la de MESSERECUADOR SOCIEDAD ANÓNIMA, aumentó su capital, fijó un capital autorizado de quinientos millones de sucres y reformó íntegramente y codificó su Estatuto Social.

Mediante escritura pública otorgada ante el Notario Quinto de Quito con fecha once de noviembre de mil novecientos noventa y nueve, que se inscribió en el Registro Mercantil de Quito el diecinueve del mismo mes y año, MESSERECUADOR SOCIEDAD ANÓNIMA, aumentó su capital suscrito dentro de los límites del autorizado, a la suma de cuatrocientos ochenta millones de sucres.

MESSERECUADOR SOCIEDAD ANÓNIMA, eleva su capital en la suma de setecientos ocho millones de sucres (S/.708'000.000) equivalentes a veinte y ocho mil trescientos veinte dólares de los Estados Unidos de América (28.320,00 USD), mediante la capitalización de parte de las Utilidades No Distribuidas constantes en la contabilidad de la compañía; siendo el nuevo Capital Social de la compañía el de cuarenta y siete mil quinientos veinte dólares de los Estados Unidos de América (47.520,00 USD), el mismo que se encuentra dividido en

cuarenta y siete mil quinientas veinte (47.520) acciones ordinarias y nominativas de un dólar de los Estados Unidos de América (1,00 USD) cada una. La Junta General de la referencia decidió también establecer un capital autorizado de noventa y cinco mil cuarenta dólares de los Estados Unidos de América (95.040,00 USD).

La nacionalidad de los accionistas de la compañía es ecuatoriana, a excepción de la compañía MESSER GRIESHEIM SCHWEISSTECHNIK GMB + CO.- que es alemana y cuya inversión es este aumento de capital, se realiza con carácter de extranjera directa.

La Sociedad es de nacionalidad ecuatoriana con su domicilio principal en la ciudad de Quito, teniendo la facultad de establecer sucursales, agencias, representaciones o servicios en otras ciudades del país o en el exterior.”<sup>1</sup>

### **1.2.2 AMPLITUD DE LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

“El objeto social de la Compañía será el Asesoramiento empresarial, económico y técnico a instituciones y sociedades privadas y públicas; la prestación de servicios de administración gerencial; la participación en la implementación de establecimientos industriales, comerciales y productivos en general; así como compra, venta, arrendamiento y administración de bienes inmuebles; y la comercialización, importación y exportación de bienes muebles y mercaderías de uso y consumo humano.”<sup>2</sup>

### **1.2.3 RESEÑA HISTÓRICA**

La compañía MESSERECUADOR S.A., inició su actividad con la denominación de MEGAEMPRES S.A., se constituyó mediante escritura pública otorgada ante el Notario Primero del Distrito Metropolitano de Quito, el 30 de enero de 1997, aprobada mediante Resolución N° 97.1.1.1.432 de 20 de febrero de 1997,

---

<sup>1</sup> Fuente: Estatutos de MESSERECUADOR S.A.

<sup>2</sup> Fuente: Estatutos de MESSERECUADOR S.A.

e inscrita en el Registro Mercantil del Distrito Metropolitano de Quito el 13 de marzo de 1997.

La escritura pública de cambio de denominación social de la compañía MEGAEMPRES S.A. por la de MESSERECUADOR S.A., aumento de capital, reforma y codificación del estatuto otorgada el 11 de mayo de 1998 ante el Notario Primero del Distrito Metropolitano de Quito, ha sido aprobada por la Superintendencia de Compañías, mediante Resolución N° 98.1.1.1.001482 de 19 de junio de 1998.

El 23 de agosto del 2001, el mayor de los accionistas que corresponde a la Compañía Messer Griesheim Schweisstechnik Gmb + Co., cuya participación es del 70% del capital, transfiere las 33.266 acciones (treinta y tres mil doscientas sesenta y seis) de USD 1,00 de valor cada una y por un total de USD 33.266 a favor de la Compañía Messer Cutting & Welding GMBH.

La estructura funcional de la corporación estableció tres niveles: el Directorio, la Presidencia Ejecutiva, la Gerencia General, con la potestad de vincular a la organización el personal competente y calificado de acuerdo a las necesidades, crecimiento y presupuesto de la compañía.

La participación accionaria en la actualidad esta dividida de la siguiente manera:

- 70% Messer Cutting and Welding
  
- 30% MESSERECUADOR S.A.
  - 15% Jaime Arcos
  - 10% Joe Camino
  - 5% José Cevallos

La compañía cuenta con dos oficinas de comercialización y ventas en el país, la principal está en la ciudad de Quito (Juan de Velasco 236 y Orellana) y una oficina en la ciudad de Guayaquil (Km. 17 Vía la Costa Puerto Hondo 593-4).

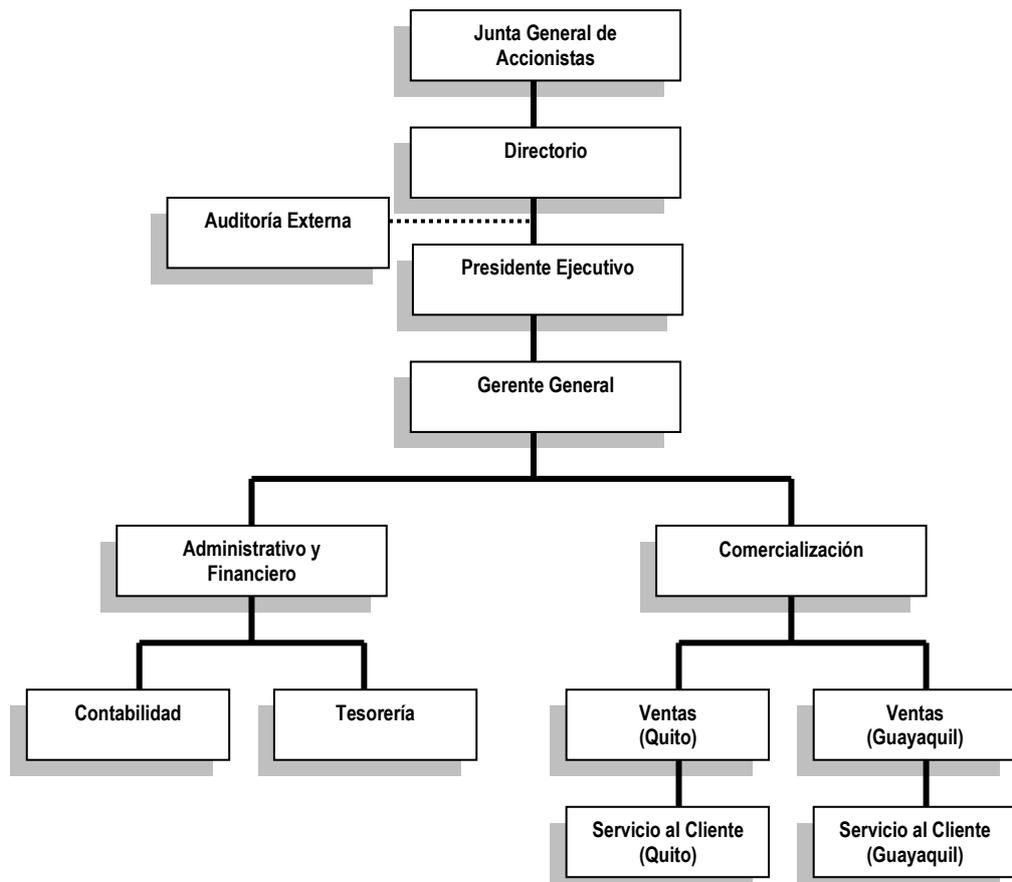
## 1.2.4 ORGANIGRAMAS

Para cumplir adecuadamente con sus funciones la compañía MESSERECUADOR S.A. cuenta con tres tipos de organigramas, que se describen a continuación:

### 1.2.4.1 Organigrama Estructural

Gráfico Nº 1.2 – 2

#### Organigrama Estructural de MESSERECUADOR



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado por: Luis Arcos

La estructura organizacional de MESSERECUADOR S.A. está dividida en dos grandes áreas, la administrativa – financiera y la de comercialización.

- La dirección administrativa financiera tiene a su cargo las unidades de contabilidad y tesorería.
- La dirección de comercialización es responsable de regular y controlar la unidad de ventas (Quito), paralelamente, la unidad de ventas (Guayaquil).
- La unidad de ventas (Quito), controla las divisiones de servicio al cliente (Quito).
- La unidad de ventas (Guayaquil), controla las divisiones de servicio al cliente (Guayaquil).
- En esta estructura reportan directamente al Gerente General, la dirección administrativa financiera y la dirección de comercialización.
- La presidencia ejecutiva es responsable de controlar y vigilar al Gerente General.
- Conforme los estatutos de la compañía, el auditor externo reporta al directorio.

#### **1.2.4.2 Organigrama Funcional**

El Funcionamiento Legal de MESSERECUADOR S.A. esta garantizado por las disposiciones contenidas en su Estatuto, aprobado mediante resolución No. 98.1.1.1.001482 de la Superintendencia de Compañías.

- **Junta General de Accionistas**

Es el órgano principal de la compañía y dentro de sus deberes y atribuciones le corresponde:

- Nombrar y remover a los vocales del Directorio, Comisarios y Auditores Externos de la compañía.
- Fijar la retribución de los funcionarios por ella elegidos o nombrados.
- Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales.
- Resolver la emisión de partes beneficiarias y de obligaciones.
- Resolver sobre el aumento del Capital Autorizado, decidir sobre la suscripción, pago y aumento del capital hasta por el límite del Autorizado.
- Resolver la fusión, escisión, transformación, disolución y liquidación de la compañía.
- Absolver las consultas que le formule el Directorio.

- **Directorio**

Son atribuciones del Directorio:

- Nombrar y remover al Presidente del Directorio, al Presidente Ejecutivo y al Gerente General.
- Establecer la política general de la Compañía.

- Disponer el establecimiento y supresión de sucursales, agencias o servicios y fijar sus capitales.
- Aprobar el presupuesto y el plan de actividades anuales de la Compañía.
- Presentar anualmente a la Junta General de Accionistas un informe de las actividades de la Compañía, tomando como base el informe que a su vez debe recibir del Gerente General.
- Autorizar a los representantes legales para otorgar fianzas o garantías en representación de la Compañía.
- Autorizar a los representantes legales para firmar contratos o contratar préstamos cuyo valor exceda del límite que será fijado periódicamente por el mismo Directorio, así como para adquirir, enajenar, gravar o limitar el dominio sobre los bienes inmuebles de la Compañía.
- Interpretar los Estatutos Sociales de modo obligatorio en receso de la Junta General sin efecto retroactivo, con la obligación de someter dicha interpretación a conocimiento y resolución de la próxima Junta General.

▪ **Presidente Ejecutivo**

El Presidente Ejecutivo será elegido por el Directorio y tendrá los siguientes deberes y atribuciones:

- Representar a la Compañía, legal, judicial y extrajudicialmente.
- Administrar la Compañía en conjunto con el Gerente General según los organigramas y estructura interna de la misma.

- Cuidar el cumplimiento de las presentes estipulaciones y de las leyes de la República en la marcha de la Compañía.
- Cumplir con las demás leyes, las presentes estipulaciones o reglamentos y resoluciones de la Junta General y del Directorio.
- **Gerente General**

El Gerente General será nombrado por el Directorio de la Compañía y tendrá los siguientes deberes y atribuciones:

- Representar a la Compañía, legal, judicial y extrajudicialmente, y administrar la Compañía sujetándose a los requisitos y limitaciones que le imponen la ley y los estatutos.
- Dirigir e intervenir en todos los negocios y operaciones de la Compañía, nombrar y remover a los empleados de la compañía, así como fijar sus remuneraciones dentro del límite presupuestario.
- Abrir cuentas corrientes bancarias y girar, aceptar y endosar letras de cambio y otros valores negociables, cheques u órdenes de pago a nombre y por cuenta de la Compañía.
- Firmar contratos o contratar préstamos y obligaciones debiendo obtener autorización del Directorio.
- Comprar, vender e hipotecar inmuebles, y en general, intervenir en todo acto o contrato relativo a esta clase de bienes que implique transferencia de dominio o gravamen sobre ellos, previa autorización del Directorio.

- Tener bajo su responsabilidad todos los bienes de la Compañía y supervisar la contabilidad y archivos de la Compañía, así como emitir instructivos de la administración que precautelen los intereses de la Sociedad.
- Llevar los libros de actas de Juntas Generales, de Acciones y Accionistas y el Libro Talonario de Acciones.
- Presentar anualmente al Directorio, un informe sobre los negocios sociales, incluyendo cuentas, balances y más documentos pertinentes.
- Elaborar el presupuesto anual y el plan general de actividades de la Compañía y someterlos a la aprobación del Directorio.
- Cumplir las resoluciones de la Junta General y del Directorio así como las instrucciones que impartan el Presidente del Directorio y el Presidente Ejecutivo.

- **Direcciones Administrativa - Financiera y Comercialización**

Las direcciones: administrativa – financiera, y, comercialización están a cargo de funciones como el manejo y operación diaria de la compañía, como las que se describen a continuación:

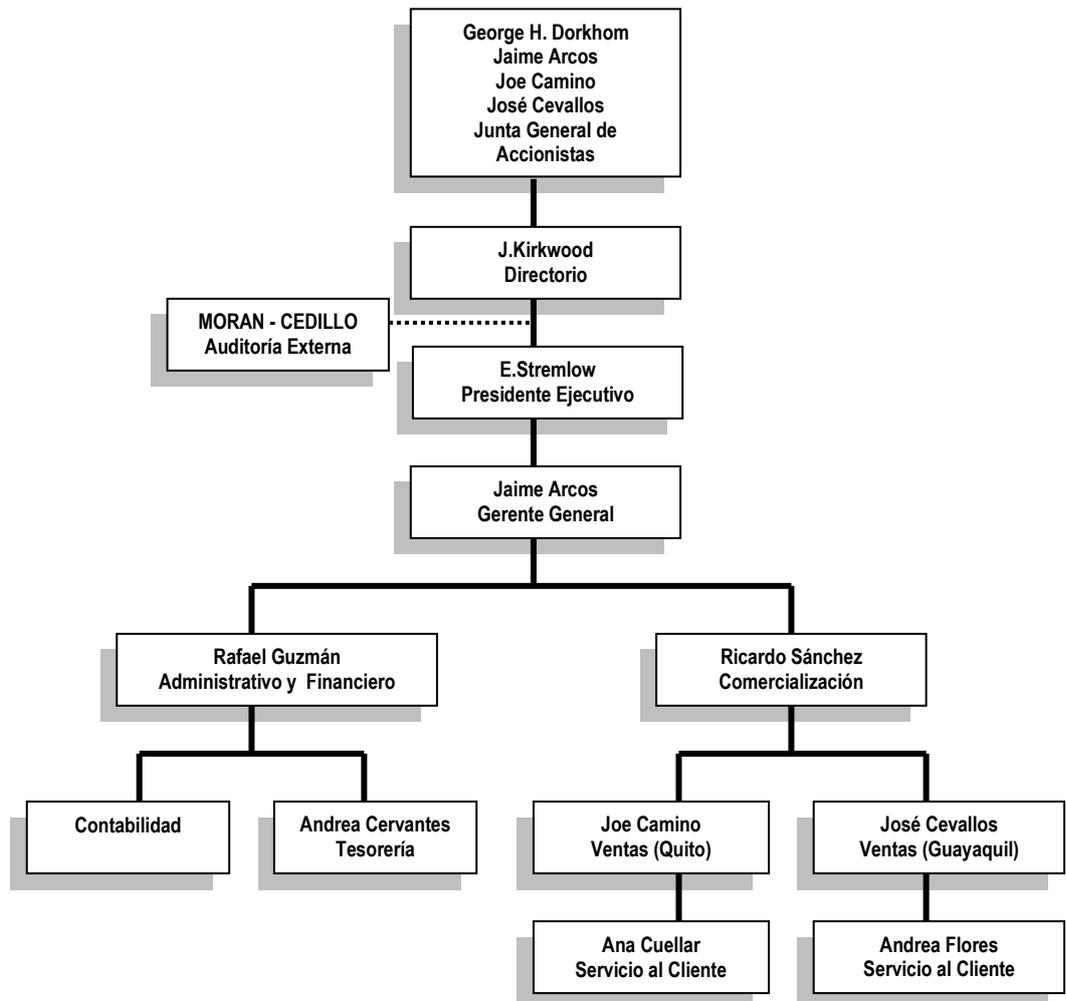
- Elaborar el plan general de actividades de cada dirección y someterlos a la aprobación del Gerente General.
- Las relaciones y contactos de negocios locales, nacionales e internacionales.
- Analizar y evaluar el nivel de ventas de acuerdo a los reportes de la compañía.

- Brindar el soporte y asesoramiento a los clientes de la compañía.

### 1.2.4.3 Organigrama de Personal

Indica el diagrama de organización, con el nombre de las personas responsables de las distintas áreas o unidades. El organigrama de personal de la compañía MESSERECUADOR S.A. es el siguiente:

**Gráfico N° 1.2 – 3**  
**Organigrama de Personal de MESSERECUADOR**



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado por: Luis Arcos

## **1.3 OBJETIVOS**

### **1.3.1 OBJETIVO GENERAL**

- Diseñar e implementar un modelo financiero donde a través del uso de estrategias, permita disminuir el impacto en el crecimiento de los costos de la empresa tomando en consideración el precio fijo de venta, como elemento fundamental de una administración preventiva.

### **1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar el análisis de las estrategias que permitan determinar el mercado potencial.
- Efectuar la determinación de las políticas que tiendan a disminuir el impacto en el crecimiento de los costos.
- Establecer las políticas de venta para lograr una mayor preferencia por parte del cliente.
- Determinar el volumen de ventas requerido frente a una variación de precio para mantener las utilidades proyectadas.

## **CAPITULO II**

### **4. PROBLEMATICA**

#### **2.1 DETERMINACION DEL PROBLEMA**

Messer (Alemania) al igual que todas las empresas productoras de suelda a nivel internacional se han visto afectadas por el incremento de precios en las materias primas en los últimos 3 años factor fundamental a reflejarse en el precio final, sin embargo es necesario señalar la inminente competencia local existente para MESSERECUADOR S.A. que obliga a desenvolverse en un mercado de precios; los mismos que son reflejados en un acrecentamiento considerable año tras año en el Costo de Ventas y su incidencia en el decrecimiento de las utilidades partiendo que el precio de venta ha permanecido constante en los últimos períodos .

Por lo tanto el problema sería el como puede contribuir el diseño e implementación de un modelo financiero que mitigue la variación de costos y se establezca las estrategias para mantener e incrementar las utilidades de la compañía “MESSERECUADOR S.A.”; considerando que hoy en día, ya no se trata de efectuar sólo acciones de supervisión y control, sino se trata de innovar los objetivos, procesos y procedimientos de la organización enfocados al beneficio-costos y valor agregado.

El modelo financiero a través de un análisis financiero concienzudo y completo explicará las razones y las causas del comportamiento de ciertos factores y variables y particularmente de los Estados Financieros.

## **2.2 ANALISIS SITUACIONAL**

### **2.2.1 ANÁLISIS EXTERNO**

Como parte del análisis situacional de MESSERECUADOR S.A., se debe realizar, un análisis del ambiente externo, al que se lo debe considerar como un sistema, y que implica investigar los factores que la organización no puede influenciar o cambiar.

Dentro del ambiente externo existen: el macroambiente, que se refiere al entorno de la compañía, y el microambiente, que se refiere a todo lo que está muy cercano a la compañía.

#### **2.2.1.1 Macroambiente**

Al hacer énfasis en la relevancia de un análisis minucioso de los componentes del macroambiente y su incidencia principal en relación al tema planteado conjuntamente con el desenvolvimiento de la compañía se analizará los siguientes elementos:

- Factor Económico
- Factor Político y Legal
- Fuerzas Sociales y Culturales
- Factor Tecnológico
- Factor Ambiental

#### **➤ Factores Económico**

**La dolarización.-** La dolarización no es otra cosa que la consolidación del neoliberalismo en el Ecuador. En 1999, el Ecuador enfrentó una grave crisis económica y política, que obligó a que se adopte al dólar como moneda nacional, para tratar de solucionar esta situación.

“La economía ecuatoriana está dolarizada, desde el mes de septiembre del año 2000, cuando la adopción de la moneda de Estados Unidos de América fue decidida, para impedir una inminente hiperinflación y el empobrecimiento masivo de la población, debido a la vertiginosa devaluación de la moneda nacional, el sucre, cuya cotización pasó de 5.000 a 25.000 en menos de tres meses. Ese fenómeno causó un rezago de los precios, que pudieron subir al mismo ritmo de la devaluación, por lo que el primer impacto de la dolarización fue un repunte de la inflación, que cerró el año 2000 en 91.8%. Desde entonces ha existido una disminución sostenida, hasta terminar el año 2002 en 9,6%.”<sup>3</sup>

La dolarización y su efecto en la adopción del dólar como moneda oficial del Ecuador se convirtieron en una oportunidad para la compañía, tal es el caso en las transacciones de importación de soldadura, se fortaleció las relaciones con los proveedores de la mercadería pues estos prefieren una moneda fuerte para la realización del negocio y además la empresa se beneficia al no registrar pérdidas al momento del cambio de divisa.

**PIB (Producto Interno Bruto).**- “Es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un período de tiempo determinado.”<sup>4</sup>

A pesar de la inestabilidad política durante el 2005, la economía registró un crecimiento basado principalmente en los ingresos petroleros y las remesas de los emigrantes.

Durante los primeros once meses del 2005, el precio del crudo promedió era de 40 USD por barril superior al precio promedio registrado de 30 USD para el 2004. Durante el año 2006, se espera que el precio del barril fluctúe entre los 55 USD y 65 USD, por lo que en el corto plazo la bonanza petrolera continuará.

---

<sup>3</sup> Fuente: Banco Central del Ecuador. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

<sup>4</sup> Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

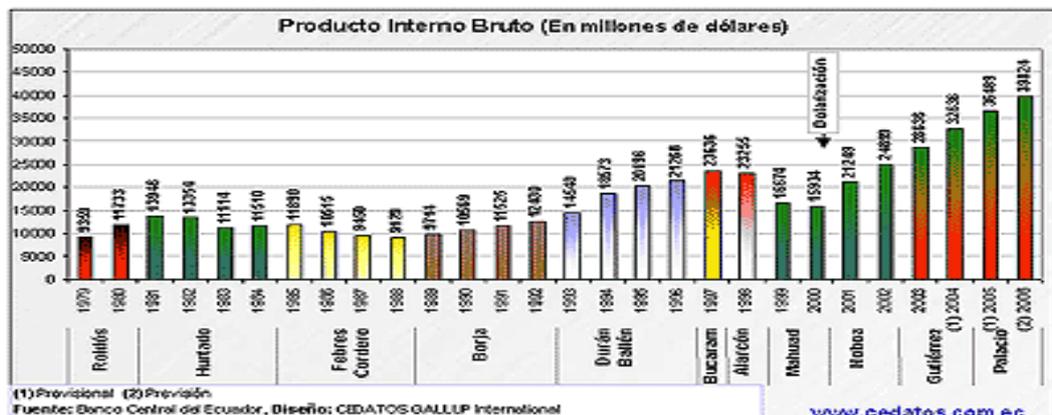
A continuación se dará los montos del PIB desde 1990 hasta el año 2006.

Tabla Nº 2.2 – 1

PIB (Millones de dólares)	
Año	Valor
1990	10569
1991	11525
1992	12430
1993	14540
1994	18573
1995	20196
1996	21268
1997	23636
1998	23255
1999	16674
2000	15934
2001	21249
2002	24899
2003	28636
(1) 2004	32636
(1) 2005	36489
(2) 2006	39824
(1) Provisional	
(2) Previsión	

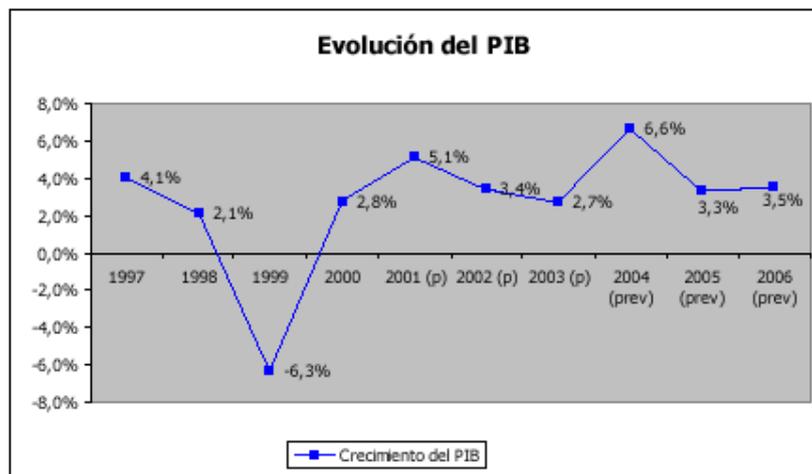
Fuente: www.cedatos.com.ec  
Elaborado por: Luis Arcos

Gráfico Nº 2.2 – 1



Fuente: www.cedatos.com.ec

**Gráfico N° 2.2 – 2**



Fuente: Banco Central del Ecuador

El PIB es un indicador del crecimiento de la economía y por ende de la industria, sin embargo, al estar este crecimiento supeditado a los ingresos petroleros y a las remesas de los emigrantes, implica que, la industria no ha crecido adecuadamente, y por ende el nivel de empleo; para el caso del área de la metalmecánica y de mantenimiento, áreas principales de mercado para la organización, tampoco se tienen cifras exactas del desarrollo sin embargo en su conjunto se puede decir que para la compañía las cifras con las que se maneja para la toma de decisiones es la que se señala en la gráfica un crecimiento del 3,3% registrado en el año 2.005 y un crecimiento para el 2.006 de un 3,5%.

Lo anterior permite establecer una oportunidad para la compañía considerando que se mantengan los niveles de crecimiento previstos para la economía ecuatoriana.

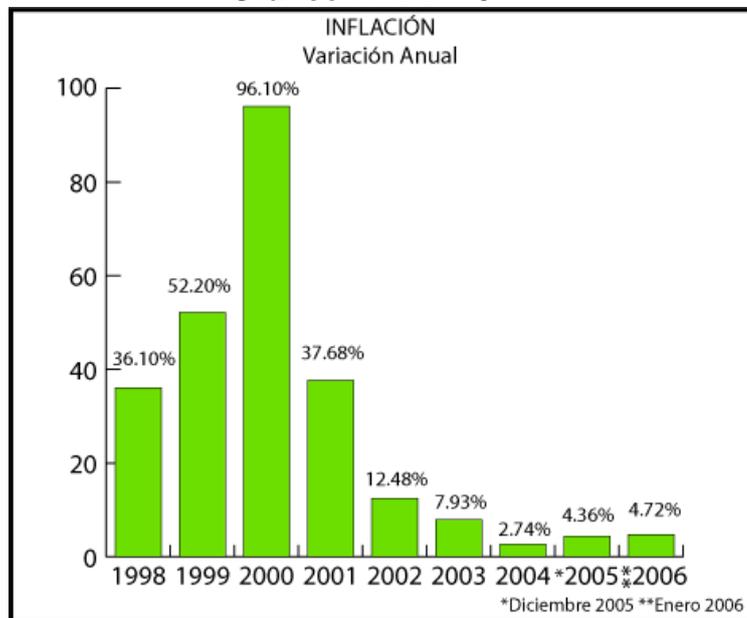
**Inflación.-** “Tendencia permanente de un mercado hacia un incremento del nivel general de precios de los grupos que ofrecen mercancías en ventas (ofertas) y una disminución permanente del poder

adquisitivo de la moneda del país que sufre el proceso, o sea, del grupo de personas que compran las mercancías (demanda).”<sup>5</sup>

Durante el año 2005 se registró una expansión de los niveles de consumo, este hecho es resultado, básicamente de la devolución de los fondos de reserva por parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y el incremento de los salarios del sector público.

Dichos sucesos han tenido una incidencia directa en el crecimiento de los niveles de inflación, indicador que durante los últimos años ha registrado una tendencia decreciente, pues desde el 2001, año en el que se registró una inflación del 91%, ha disminuido hasta el 2004, sin embargo y por los factores antes mencionados en el 2005 se registra un incremento porcentual del 2,41% teniendo a finales de año una inflación acumulada del 4,36%

**Gráfico Nº 2.2 – 3**



Fuente: [www.cedatos.com.ec](http://www.cedatos.com.ec)

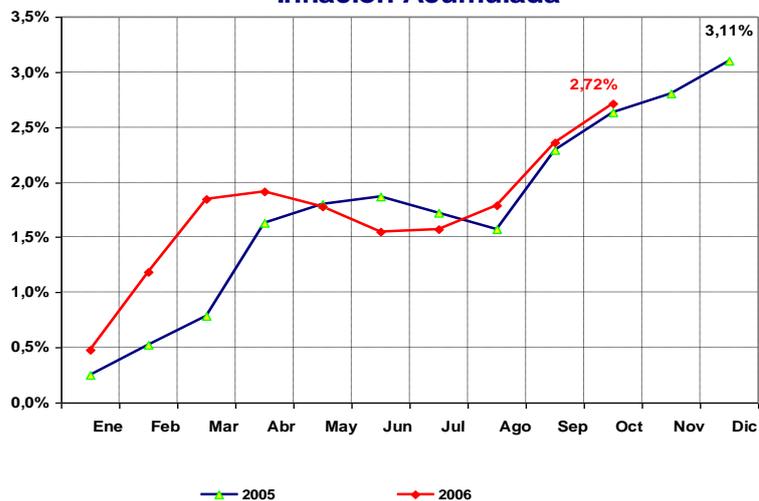
<sup>5</sup> Fuente: CHIRIBOGA ROSALES L. Alberto, “Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano”, Editorial JOKAMA – Segunda Edición, Quito 20001, Pág.101-102

**Tabla N° 2.2 – 2**

<b>Evolución de la Inflación</b>	
<b>Año</b>	<b>Valor</b>
Septiembre – 30 - 2006	3,22%
Agosto – 31 - 2006	3,37%
Julio – 31 – 2006	2,99%
Junio – 30 - 2006	2,80%
Mayo – 31 – 2006	3,10%
Abril – 30 – 2006	3,43%
Marzo – 31 – 2006	4,23%
Febrero – 28 – 2006	3,82%
Enero – 31 – 2006	3,37%
Diciembre – 31 – 2005	3,13%
Noviembre – 30 – 2005	2,75%
Octubre – 31- 2005	2,71%
Septiembre – 30 - 2005	2,43%
Fuente: Banco Central del Ecuador	

**Gráfico N° 2.2 – 4**

**Inflación Acumulada**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Se puede afirmar que la inflación tiende a la baja según los datos del Banco Central del Ecuador, y como lo refleja en el acumulado al mes de

septiembre con 3.22% y al mes de agosto con 3.37%, por lo tanto se le considera como una amenaza media debido a que esta tiende a bajar pero en comparación con el año pasado la inflación sigue siendo más alta.

“Las previsiones realizadas indican que en el 2006 se puede esperar una inflación al alza de entre 4% y 4,6% en el **escenario de estabilidad**, y de entre 4% y 5% en el de **crisis**.”<sup>6</sup>

De esta manera se puede decir que según las tendencias registradas en el presente año la inflación no alcanzará esas cifras y estas serán superiores a los 3,14% con los que cerró el 2005, poco o nada se beneficiará la compañía sin ver los frutos en sus utilidades.

**Tasas de Interés Activa en Dólares.-** “Es el precio de un capital prestado o recibido en préstamo. Es el dinero que cobra una institución financiera por el capital que da en préstamo.”<sup>7</sup>

En el 2006, la tasa activa referencial ha presentado una tendencia cíclica a lo largo del año, registrando su punta más alta en agosto, con un interés del 9,42% ó su mínimo en septiembre con 7,56%, esta variación esta estrechamente relacionada con la inestabilidad política que enfrenta nuestro país, pues el riesgo en las instituciones financieras se eleva.

“A criterio de los inversionistas el spread entre las tasas activas y pasivas referenciales continua elevado lo cual dificulta el manejo financiero, a lo que deben sumarse otros factores que encarecen el costo del dinero, tales como: el poder de ciertos bancos de fijar las tasas, la ineficiencia bancaria reflejada en los altos costos, el riesgo crediticio alto, el riesgo de liquidez y otros costos que transfiere el Estado por la vía impositiva.”<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Fuente: Revista Gestión, Diciembre de 2005,#138, Pág. 18

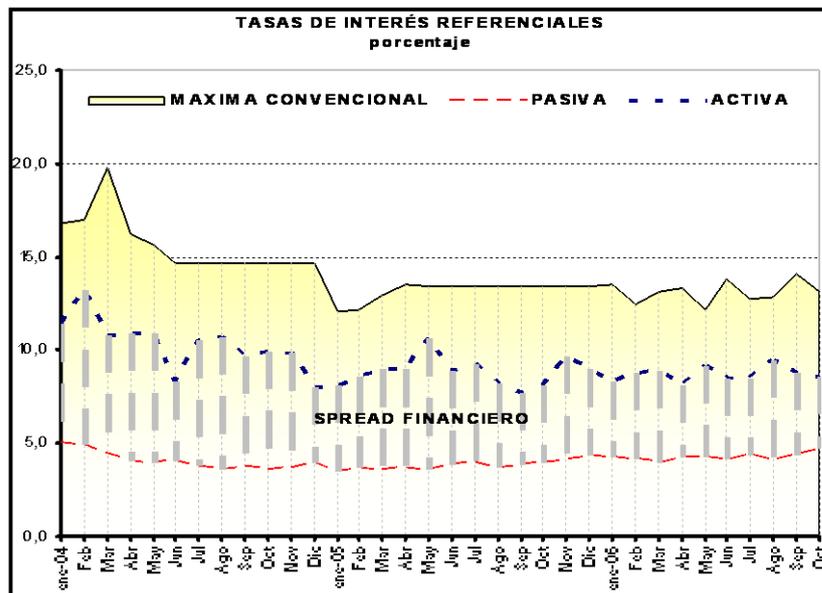
<sup>7</sup> Fuente: Folleto Nociones Generales sobre Instituciones Financieras en el Ecuador, Msc. Econ. Jorge Rosero Albán.

<sup>8</sup> Fuente: Revista Gestión, Diciembre de 2005,#138, Pág. 18

**Tabla N° 2.2 – 3**

<b>Tasa Activa Referencial en Dólares</b>	
<b>Año</b>	<b>Valor</b>
Septiembre – 30 - 2006	7,56%
Agosto – 31 - 2006	9,42%
Julio – 31 – 2006	8,53%
Junio – 30 - 2006	8,51%
Mayo – 31 – 2006	9,17%
Abril – 30 – 2006	8,11%
Marzo – 31 – 2006	8,90%
Febrero – 28 – 2006	8,76%
Enero – 31 – 2006	8,29%
Diciembre – 31 – 2005	8,99%
Noviembre – 30 – 2005	9,61%
Octubre – 31- 2005	8,07%
Septiembre – 30 - 2005	7,77%
Fuente: Banco Central del Ecuador	

**Gráfico N° 2.2 – 5**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Por la volatilidad de esta tasa, la empresa no puede negociar usándolo como referente, por lo que se convierte en una amenaza pues la compañía

bajo esa condiciones no accede a créditos con la banca comercial local considerando que las tendencias en las tasas son variables y además las instituciones financieras añaden costos tales como comisiones que no están regulados por la Superintendencia de Bancos y es de acuerdo al criterio de la entidad.

➤ **Factor Político y Legal**

**Factor Político.-** El Ecuador se ha convertido en un país donde la estabilidad política y el normal desenvolvimiento de los tres poderes del Estado se ha perdido en los últimos meses y años, sin duda alguna la injerencia por parte de los representantes de la sociedad se ha convertido en un obstáculo para poder dotar a la nación de organismos competentes y de autoridades con el compromiso único de servir a las necesidades y exigencias de un país que está catalogado como subdesarrollado.

El Eco. Rafael Correa, es el actual Presidente de la República del Ecuador, fue elegido por el voto popular y es representante del movimiento Alianza PAIS; su plan de gobierno es alentador y dentro de sus principales puntos consta la Asamblea Constituyente, sin embargo la incertidumbre invade en los actores de la sociedad y en los entes productivos, por otro lado es importante hacer referencia a las denominadas -mayorías- en la función legislativa, considerando que son el eje fundamental en la toma de decisiones, la tendencia actual para los próximos cuatro años estará liderada por los representantes del PRIAN y PSP y en el sistema judicial el panorama no cambia, el sistema se ve en una situación en la cual cada actor es juez de su propia causa y no existe autoridad final capaz de ser árbitro en última instancia de los conflictos y diferencias que puedan surgir.

Esto constituye una amenaza alta, ya que esta inestabilidad, afecta directamente a la economía, originando crisis en diferentes sectores, entre ellos el sector importador, el mismo que no puede tener su visión a futuro del desarrollo de las actividades normales pues las mismas están

directamente en función a las decisiones a tomarse por parte del actual mandatario.

Por otra parte un tema de trascendental importancia para la compañía va en relación directa a las decisiones que tome el actual Presidente de la República del Ecuador, temas a considerarse por el mandatario es la firma de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica (TLC), la compañía tendría una oportunidad si este tratado se llegara a firmar, un Arancel Cero a la importación y por otra parte en el caso de la no firma del TLC esta se convierte en una amenaza para la empresa.

**Factor Legal.-** “El Código Civil establece que las sociedades pueden ser civiles o comerciales. Son sociedades comerciales las que se forman para negocios que la ley califica de actos de comercio.”<sup>9</sup>

- La Superintendencia de Compañías; “organismo público superior, de carácter técnico y autónomo, tiene su área de competencia al regular, supervisar y controlar a la compañía, sujeta al amparo de las leyes de las compañías”<sup>10</sup>

Convirtiéndose en una oportunidad para la compañía porque la misma hace que la entidad cuente con la información financiera contable al día y se mantengan controles por parte de la alta gerencia sobre el normal desenvolvimiento.

- El Servicio De Rentas Internas (SRI); “esta encarga de controlar y vigilar el pago de impuestos y tributos vigilando que sean llevados a cabo de manera transparente.”<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> Fuente: GARCÍA Gary Flor; “Guía para Crear y Desarrollar su Propia Empresa”, Editorial Ecuador F.B.T. Cía. Ltda. – Primera Edición, Quito 2001, Pág. 56

<sup>10</sup> Fuente: Superintendencia de Compañías. [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)

<sup>11</sup> Fuente: Servicio de Rentas Internas. [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)

En el Ecuador las obligaciones tributarias son abundantes y restrictivas para el ingreso del capital extranjero, el área de competencia de este organismo hace que la compañía a través de su representante tenga que cumplir en las fechas señaladas con:

- ✓ Anexos de retenciones en la fuente.
- ✓ Declaraciones de impuestos a la renta (25%).
- ✓ Declaraciones de retenciones a la fuente.
- ✓ Declaración mensual del IVA (12%).
- ✓ Impuestos a la propiedad de vehículos motorizados.

Estas obligaciones en general son amenazas para la empresa, la reducción en la participación de las utilidades son el factor crítico para los inversionistas y de aliciente para las masas oligarcas que controlan la administración del país.

- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social; “organismo encargado de controlar que toda persona que entra en relación de dependencia con otra, sea natural o jurídica, tenga acceso a los beneficios otorgados por esta institución a través de una aportación mensual.<sup>12</sup>

La empresa esta en la obligación de inscribir en el IESS a sus trabajadores desde el primer día de trabajo mediante el documento de aviso de ingreso al igual que la salida de el mismo mediante el documento de aviso de salida.

Es una amenaza para la compañía desde el punto de vista financiero – económico, pues estas hacen que se reduzca de utilidades del período; sin embargo la ley en el Ecuador obliga a que se cumpla con estos beneficios para el empleado.

---

<sup>12</sup> Fuente: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. [www.iees.gov.ec](http://www.iees.gov.ec)

## ➤ **Fuerzas Sociales y Culturales**

El Ecuador es un país pluricultural y pluriétnico esta es la mayor ventaja que este país tiene para mostrarse al mundo como un país netamente turístico por su flora, por su fauna, por su gente, esta compuesto por cuatro regiones, región costa, región sierra, región amazónica y región insular cada una de estas posee su cultura y raza.

Ecuador está compuesto en un 95% de habitantes creyentes de la religión católica y su restante a otras religiones como cristianos, testigos de Jehová, pentecostales, entre otras.

Al igual los españoles en su conquista tuvieron incidencia en nuestro pueblo pues desarrollaron el idioma oficial para nuestro país que es el español y la lengua nativa es el quechua o quichua que es utilizado solo por los indígenas.

En cuanto a la educación la regulación de la educación empieza con la educación elemental iniciada desde el pre-kinder que es un año, luego la educación básica que compone desde primer año de educación básica hasta décimo año contemplada en la primaria (escuela) y parte de la educación secundaria (colegio) que son diez años y con tres años más se consigue el bachillerato, llegando a culminar con la carrera universitaria según sea la especialidad.

Otro factor influyente en la sociedad ecuatoriana es contar con una cultura de consumo globalizada que busca el estándar, no solo de calidad, sino también de estatus; pues la gente destina altos porcentajes de dinero en la compra de artículos y servicios de lujo, para satisfacer su necesidades de reconocimiento y status, los cuales lógicamente no tienen incidencia alguna en el sector de la metalmecánica o mantenimiento,

incluso la gente gasta en artículos que perjudican la salud como por ejemplo el licor y los cigarrillos.

Con las connotaciones citadas en los párrafos anteriores y la realidad de nuestro país por contar con medianos y pequeños proyectos en construcción, una industria metálica medianamente desarrollada, empresas de mantenimiento y reparación en general, son una oportunidad para la compañía pues en sus diferentes campos de aplicación es indispensable el uso de soldadura.

La sociedad ecuatoriana al momento de decidir en su compra lo realiza prefiriendo los precios más bajos y deja de lado la calidad sin importar la marca o procedencia del producto; es una gran amenaza para la compañía pues por ser un producto con estándares de calidad e importado su precio de venta es superior a los de la competencia.

#### ➤ **Factor Tecnológico**

Los constantes cambios en las últimas décadas y la permanencia en un mundo globalizado han hecho que la ciencia y la tecnología se desarrollen significativamente dando mayores posibilidades al uso de la soldadura en aplicaciones dentro del aspecto industrial, construcción y reparación de maquinaria en general.

La compañía por ser una organización del Grupo M.E.C. (Messer Eutectic Castolin) hace que brinde productos con calidad alemana en cuyos procesos para la elaboración del electrodo prevalecen los sistemas automatizados garantizando el cumplimiento de normas internacionales y de esta forma dar al mercado una amplia gama de productos en relación a la actividad en la que se desarrollan.

En la actualidad el uso de aparatos de oxígeno y regulación son de normal aplicación por parte de técnicos especializados en el área, los esquemas tradicionales se han ido eliminando y se han remplazado por nuevas técnicas que requieren de menor tiempo y de menor desgaste físico por parte del ser humano.

Por lo tanto esto se convierte en una oportunidad para la compañía en el Ecuador considerando el desarrollo tecnológico y el uso de herramientas que requieren de soldadura como complemento para la actividad normal y como resultado trabajos de óptima calidad.

➤ **Factor Ambiental**

Un rol importante es el concerniente al impacto ambiental partiendo del desgaste y contaminación de la atmósfera, sin embargo poco o nada se realiza por controlar la emanación de gases y uso de aerosoles en nuestro país; las autoridades encargadas no cumplen con el rol de prevenir y menos con el de sancionar a los responsables de ejecutar dichas actividades.

Tanto a nivel nacional como internacional se cuentan con leyes que regulan las actividades concernientes a la protección del ambiente, caso omiso se realiza a las mismas y todos violan estas normativas, el efecto será palpable en el corto plazo en donde nadie podrá tomar acciones correctivas para el normal desenvolvimiento de los actores del planeta Tierra.

La actividad de importación de suelda directamente no es consecuencia de contaminación ambiental, el almacenamiento o distribución de la misma tampoco es actor principal en perjudicar el ozono; sin embargo el uso de soldadura en las diferentes líneas de aplicación si es causa de una gran contaminación ambiental considerando los gases emitidos por esta.

De lo anterior se puede decir que es una amenaza para la compañía pues en el mediano plazo por la abundante contaminación se restringirá el uso de todo tipo de contaminante ambiental como es el caso de la soldadura.

### **2.2.1.2 Microambiente**

Es lo más cercano que existe del entorno en la organización, en el caso de la compañía MESSERECUADOR S.A. se basa en las relaciones con:

- Proveedores
- Clientes
- Competencia
- Organismos de Control

#### ➤ **Proveedores**

Son todas las instituciones que ofrecen sus servicios a la compañía MESSERECUADOR S.A.; a continuación se detalla las siguientes:

#### ✓ **Soldadura**

Los principales proveedores de soldadura son:

- MEC USA (Messer Eutectic Castoline) y
- Conarco Alambres y Soldaduras S.A. (Argentina).

Es una debilidad para la compañía el no disponer de suministro de electrodo común por parte de ninguna compañía del Grupo M.E.C.

### ✓ **Servicio de Seguro**

Este servicio está a cargo de Seguros Equinoccial, la misma que cubre Seguro de Vehículos, Seguro de Incendio / Robo – Casa Habitación.

El contar con este servicio, es una fortaleza para la organización, los cambios y los desastres no son predecibles; el prevenir garantiza la subsistencia en un mundo de constantes cambios.

### ✓ **Servicio de Auditoría**

Los servicios son de responsabilidad de HLB Consultores Morán Cedillo, Auditores Independientes, empresa que se encarga de auditar las actividades financiera - contables de la empresa.

Es una fortaleza, porque se cumple con los requisitos exigidos por la Superintendencia de Compañías y como una forma de prevención para la alta gerencia de la compañía, facilitando la toma oportuna de decisiones.

### ✓ **Servicio de Internet**

La empresa es SATNET, está calificada como una de las mejores en este servicio. Se utiliza el cableado directo (no telefónico) y es controlado por la central técnica de la empresa, en caso de algún inconveniente, este es resuelto a través del servicio de asesoría técnica, llamando al 1 800 satnet y en otros casos, cuenta con un equipo de visita técnica a domicilio.

El contar con este servicio de calidad de Internet, constituye una oportunidad alta que mantiene la compañía.

➤ **Clientes**

Se los clasifica dentro del mercado de clientes externos, a todas las empresas, personas naturales cuya actividad principal es la metalmecánica, mantenimiento y reparación en general y demás áreas a fines al uso de soldadura especial como soldadura común.

Los clientes de la organización se identifican con la compañía por el servicio técnico, seriedad en el cumplimiento de entrega de mercadería y la capacidad en la solución de problemas, son servicios ofertados sin recargo adicional en la compra.

Este factor también se podría ver como una oportunidad, ya que la demanda de soldadura existente en el mercado es significativa y no existen productos sustitutos propiamente de amplia aplicación.

➤ **Competencia**

Según datos obtenidos por la compañía, la competencia se la puede dividir en dos grandes grupos según la participación en el mercado, su división es la siguiente:

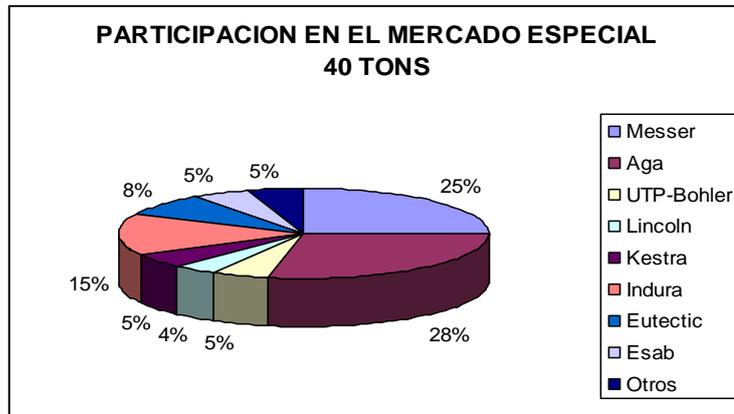
- ✓ Participación en el mercado soldadura especial
- ✓ Participación en el mercado soldadura común

La participación en el mercado ecuatoriano de las diferentes empresas que brindan este servicio, registra al 2006 que la participación anual del mercado en soldadura especial es 40 Ton., y en soldadura común es 1700 Ton., según importaciones registradas en las Aduanas.

Las gráficas de pastel siguientes muestran detalladamente el nivel de participación de la compañía MESSERECUADOR S.A. en el mercado ecuatoriano junto a la competencia que prevalece desde algunos años.

A continuación se muestra la representación gráfica de la participación en el mercado:

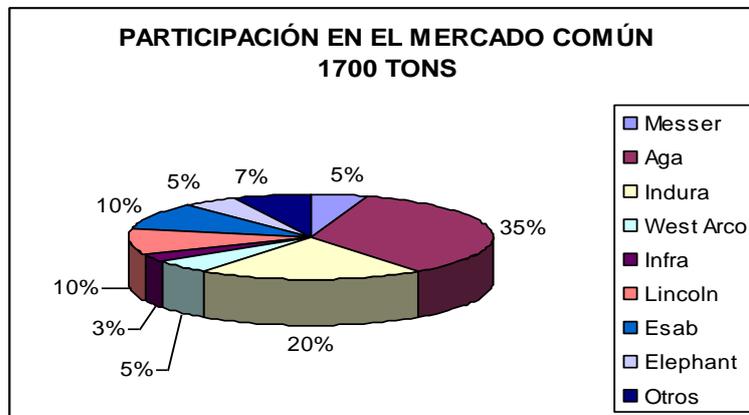
**Gráfico Nº 2.2 – 6**



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

La gráfica y los datos arrojados en el gráfico de pastel permiten considerar que la participación en el mercado especial es un 25% del total es una oportunidad para la empresa porque se ubica en el segundo lugar reflejando el nivel de aceptación por parte del mercado ecuatoriano.

**Gráfico Nº 2.2 – 7**



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

La participación en el mercado común, no es favorable para la organización porque su participación en un mercado que es amplio la ubica en el sexto lugar y la comparte con dos compañías con igual porcentaje de participación es decir un 5% del total del mercado lo que representa una amenaza.

Dentro del análisis de la competencia para la compañía constituyen amenazas relevantes el que la empresa Lincoln Electric vendía productos anteriormente con la marca Messer, dividiendo la participación entre las dos compañías, los clientes ya reconocían el producto, Lincoln Electric es independiente del Grupo Messer y oferta sus propios productos.

Además la presencia de nuevos competidores con estrategias agresivas de ventas, usan los bajos precios para captar mercado siendo una amenaza para la compañía pues sus costos de producción no son controlables, considerando el giro del negocio de la compañía que es la importación de soldadura.

#### ➤ **Organismos de Control**

MESSERECUADOR, al ser una compañía de carácter comercial en sociedad anónima, aprobada por la Superintendencia de Compañías, mediante Resolución N° 98.1.1.1.001482 de 19 de junio de 1998, es controlada por la misma.

Este factor se podría considerar una oportunidad, al ser una institución supervisada y controlada por la Superintendencia de Compañías, genera una mayor confianza tanto en sus clientes internos como externos, además, el hecho de estar regulada por una institución estatal, de cierta forma obliga a la compañía a mantener información financiera - contable al día y de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

## **2.2.2 ANÁLISIS INTERNO**

### **2.2.2.1 Capacidad Administrativa**

MESSERECUADOR, por ser Sociedad Anónima tiene una administración por la Junta General de Accionistas, y por su parte su representante es la Compañía Messer Cutting & Welding GMBH (empresa alemana), la Gerencia General está bajo la responsabilidad de uno de los principales accionistas de capital ecuatoriano, responsable del normal desenvolvimiento y el cumplimiento de las metas organizacionales es decir conseguir maximizar las utilidades.

Dentro del nivel de capacidad administrativa previa conversación con el Gerente General se consideró algunos puntos para el análisis, dentro de lo más relevante y significativo para la compañía, se citó que la compañía por contar con participación alemana los esquemas tradicionales no se utilizan es por ello que no cuentan con manuales de políticas y procedimientos siendo una debilidad que no afecta en el desenvolvimiento de la organización.

La misión y visión de la compañía la comparten con la del Grupo Messer, siendo una fortaleza pues esta contribuye a un adecuado compromiso por parte de todos los entes de la organización.

Los objetivos se los plantea de acuerdo al criterio de la alta gerencia y en función al desempeño de la organización, es una debilidad que no afecta relevantemente las actividades.

La capacidad administrativa se lo analiza en relación al nivel de autoridad y cumplimiento de la Organización, Dirección y Control por parte de quienes conforman la compañía, por esta razón se ha apreciado aspectos generales para la compañía y su impacto directo o indirecto, clasificado como una fortaleza o debilidad y su ponderación está en relación a su impacto propiamente para MESSERECUADOR.

### **2.2.2.2 Capacidad Financiera**

La administración financiera que se lleva por parte de la organización de manera general se pudo apreciar es eficiente, los Estados Financieros se encuentran al día y llevados óptimamente con lo que se puede decir es un fortalecimiento pues estos representan una radiografía de la situación económica financiera.

Los ingresos son generados por las ventas de soldadura a sus clientes, éstas son al contado, y, a plazos dependiendo del volumen de ventas, cuenta con políticas de créditos con plazos hasta de 30 días y se mantienen controles óptimos para no tener carteras vencidas, siendo una fortaleza al considerar que la organización no cuenta con otro tipo de ingresos.

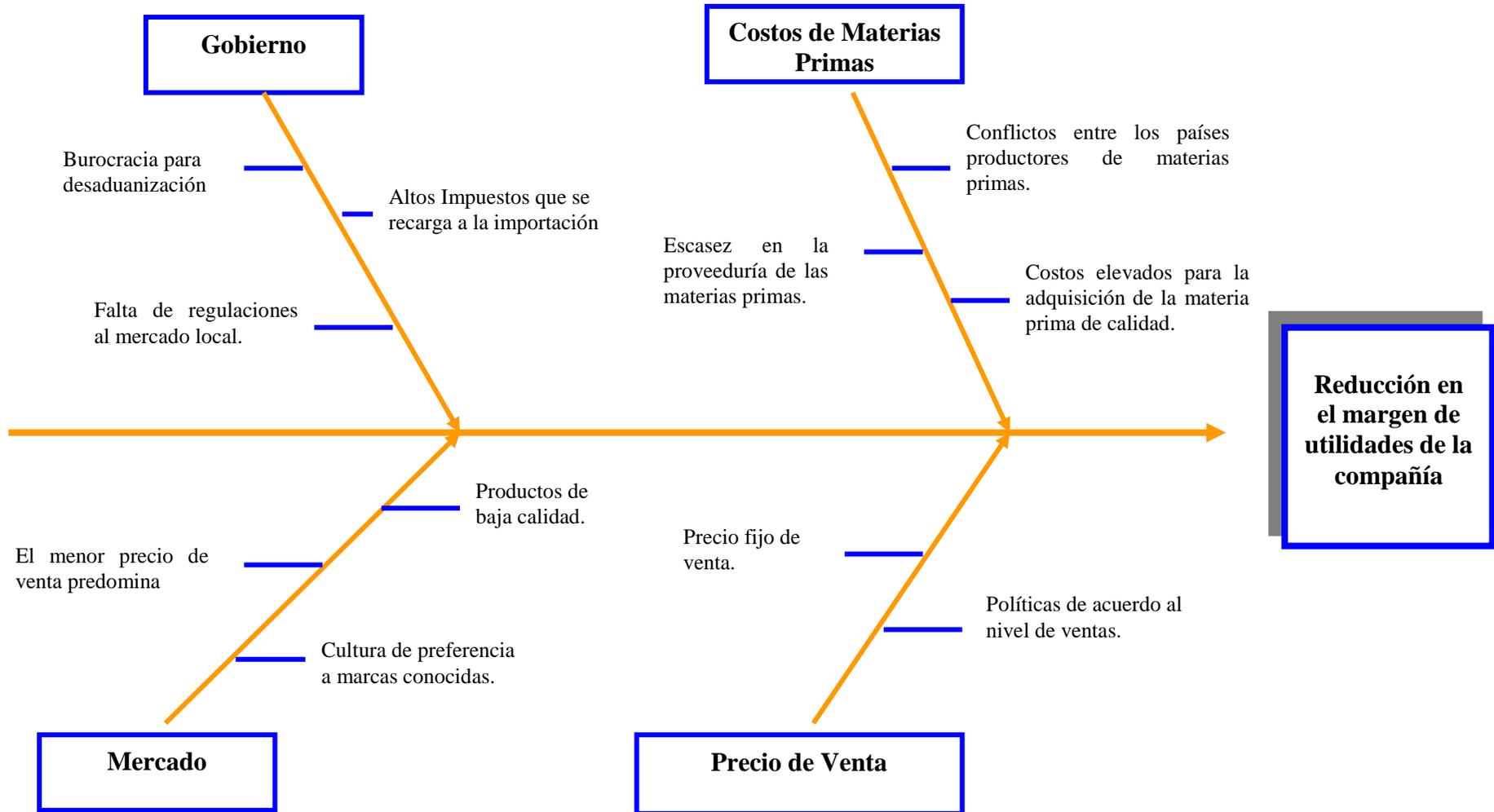
El nivel de endeudamiento básicamente con la banca comercial no es de prioridad de la empresa por aspectos analizados anteriormente como son las tasas de interés, se mantiene niveles de endeudamiento con empresas del Grupo Messer que son quienes proveen la mercadería, esta es una debilidad porque únicamente se trabaja con capital propio y no se tiene el dinero diversificado para generar otros ingresos.

### **2.2.2.3 Capacidad Tecnológica**

La capacidad tecnológica interna de la compañía y por ser una empresa de tipo comercial no requiere mayor inversión en este aspecto; sin embargo por dotar de un adecuado ambiente de trabajo y en relación a las necesidades la compañía dispone de sistemas informáticos que contribuyen al desenvolvimiento del personal y la dotación de actualizaciones de software, son fortalezas que hacen de la compañía una empresa competitiva en el mercado ecuatoriano y mantengan relación directa con las organizaciones del Grupo M.E.C. (Messer Eutectic Castolin).

## 2.3 DIAGRAMA CAUSA - EFECTO

Gráfico N° 2.3 – 1



Elaborado: Luis Arcos

## **2.4 ANALISIS FODA**

### **2.4.1 MATRICES**

Las matrices FODA permitirán realizar una comparación y evaluación entre las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que influyen en el desenvolvimiento de la compañía.

Para esto se utilizará las consideraciones analizadas en los puntos anteriores y se representará a través de las siguientes matrices:

- Matriz de vulnerabilidad
- Matriz de aprovechabilidad

Y estas serán utilizadas para obtener la matriz de estrategias FODA en la cual se diseñan estrategias que impulsen el mejoramiento y desarrollo de la compañía.

Para un adecuado análisis FODA se partirá de la construcción de las matrices:

- Matriz de impacto externa
- Matriz de impacto interna

Las matrices serán evaluadas con respecto a ponderaciones (alta, media, baja) dependiendo de las oportunidades y amenazas en el ambiente externo y en el ambiente interno, fortalezas y debilidades.

➤ **Matriz de impacto externa**

**Tabla N° 2.4 – 1**

Factores	Oportunidad			Amenaza			Impacto		
	Alta	Med.	Baja	Alta	Med.	Baja	Alta (5)	Med. (3)	Baja (1)
<b>MACROAMBIENTE</b>									
<b>Factor Económico:</b>									
Dolarización	X						5		
PIB			X					3	
Tasa de Interés Activa						X			1
Inflación					X			3	
TLC	X			X			5		
<b>Factor Político y Legal:</b>									
Factor político				X			5		
Factor legal				X			5		
<b>Factor Social y Cultural:</b>									
Cultura de inversión	X						5		
Cultura de mantenimiento	X						5		
Mercado de precios				X			5		
<b>Factor Tecnológico:</b>									
Productos con tecnología alemana	X						5		
Aparatos de oxicorte y regulación	X						5		
<b>Factor Ambiental:</b>									
Emisión de gases tóxicos					X			3	
Factores	Oportunidad			Amenaza			Impacto		
	Alta	Med.	Baja	Alta	Med.	Baja	Alta (5)	Med. (3)	Baja (1)
<b>MICROAMBIENTE</b>									
<b>Proveedores:</b>									
Soldadura especial	X						5		
Soldadura común						X			1
Servicio de seguro	X						5		
Servicio de auditoría		X						3	
Servicio de Internet		X						3	
<b>Clientes:</b>									
Empresas de metalmecánica	X						5		
Empresas de mantenimiento y reparación	X						5		
<b>Competencia:</b>									
Participación en el mercado (suelda especial)	X						5		
Participación en el mercado (suelda común)					X			3	
Presencia de nuevos competidores				X			5		
Lincoln Electric					X			3	
<b>Organismos de Control:</b>									
Superintendencia de Compañías		X						3	

Elaborado: Luis Arcos

➤ **Matriz de impacto interna**

**Tabla N° 2.4 – 2**

Factores	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alta	Med.	Baja	Alta	Med.	Baja	Alta (5)	Med. (3)	Baja (1)
<b>Capacidad Administrativa:</b>									
Manual de políticas					X			3	
Misión y visión de la compañía		X						3	
Alcance objetivos					X			3	
Representación marca Messer en Ecuador	X						5		
<b>Organización</b>									
Organigrama		X						3	
Reglamento interno		X						3	
Manual de procesos					X			3	
<b>Dirección</b>									
Ambiente de trabajo	X						5		
Seriedad de cumplimiento	X						5		
Capacidad solución problemas	X						5		
<b>Control</b>									
Calidad de control	X						5		
Servicio técnico	X						5		
<b>Capacidad Financiera:</b>									
Administración financiera	X						5		
Ingreso de fondos por concepto de ventas		X						3	
Endeudamiento sólo compañías del grupo						X			1
<b>Capacidad Tecnológica</b>									
Disponibilidad de sistemas informáticos	X						5		
Actualización de software			X						1

Elaborado: Luis Arcos

➤ **Matriz de vulnerabilidad**

**Tabla N° 2.4 – 3**

DEBILIDADES	AMENAZAS											
	Tasa de Interés Activa	Inflación	TLC	Factor Político	Factor legal	Mercado de precios	Emisión de gases tóxicos	Proveedores Soldadura Común	Participación. en el mercado (suelda común)	Presencia de nuevos competidores	Lincoln Electric	TOTAL
Manual de políticas	1	1	1	5	3	3	3	1	3	3	3	27
Alcance objetivos	3	3	5	5	5	5	1	3	5	5	3	43
Manual de procesos	1	1	1	1	1	3	1	1	1	3	1	15
Endeudamiento sólo compañías del grupo	5	5	3	3	3	5	1	3	3	3	1	35
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>8</b>	<b>120</b>

Elaborado: Luis Arcos

➤ **Matriz de aprovechabilidad**

**Tabla N° 2.4 – 4**

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES															TOTAL
	Dolarización	PIB	TLC	Cultura de inversión	Cultura de mantenimiento	Productos con tecnología alemana	Aparatos de oxicorte y regulación	Proveedor Soldadura Especial	Servicio de seguro	Servicio de auditoría	Servicio de Internet	Empresas Metalmecánica	Empresas de Mantenimiento	Participa. mercado (suelta especial)	Superintendencia de Compañías	
Misión y visión	1	1	3	1	1	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	21
Representación Messer Organigrama	3	1	5	3	3	5	5	5	1	1	1	5	5	5	1	49
Reglamento interno	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15
Ambiente de trabajo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	17
Seriedad de cumplimiento	1	1	1	1	1	3	1	3	3	3	1	3	3	1	1	27
Capac.solución problemas	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	5	5	1	1	25
Autocontrol y supervisión	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	1	5	5	1	3	33
Servicio Técnico	1	1	1	3	3	3	3	3	3	1	1	5	5	1	1	35
Administración financiera	3	3	3	3	3	5	3	3	1	3	3	1	1	3	1	39
Ingreso ventas	3	1	5	1	3	5	5	5	1	1	1	3	3	3	1	41
Sistemas informáticos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15
Actualización de software	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>15</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>21</b>	<b>31</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>33</b>	<b>33</b>	<b>23</b>	<b>15</b>	<b>347</b>

Elaborado: Luis Arcos

➤ Hoja de trabajo

Tabla Nº 2.4 – 5

FORTALEZAS		OPORTUNIDADES	
1	Representación exclusiva marca Messer en Ecuador.	1	Empresas Metalmecánica.
2	Ingreso ventas.	2	Empresas de Mantenimiento.
3	Administración Financiera.	3	Proveedor Soldadura Especial.
4	Servicio Técnico y Capacitación de Uso.	4	Productos con tecnología alemana.
5	Autocontrol y Supervisión.	5	Aparatos de oxicorte y regulación.
6	Seriedad de Cumplimiento.	6	TLC (arancel cero).
DEBILIDADES		AMENAZAS	
1	Manual de políticas.	1	Mercado de precios
2	Alcance objetivos.	2	Participación en el mercado (suelda común)
3	Endeudamiento sólo compañías grupo.	3	Presencia de nuevos competidores
		4	Factor político (inestabilidad)
		5	Factor legal (burocracia para desaduanización)

Elaborado: Luis Arcos

## 2.4.2 SÍNTESIS ESTRATÉGICA

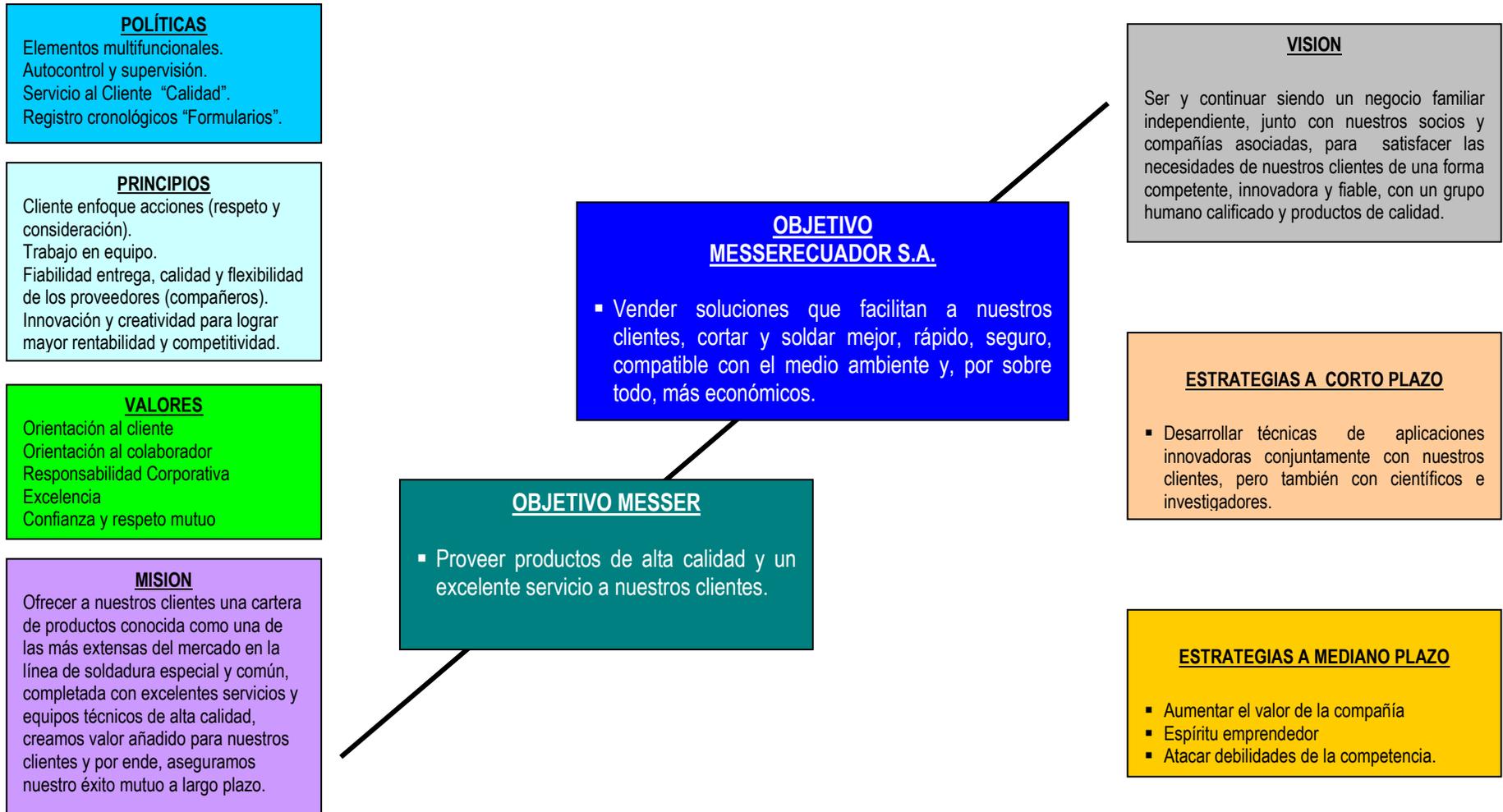
Tabla Nº 2.4 – 6

		Oportunidades (O)		Amenazas (A)	
<b>Ambiente Interno</b>	<b>Ambiente Externo</b>	1	Empresas de metalmecánica	1	Mercado de precios
		2	Empresas de mantenimiento	2	Participación en el mercado (suelda común)
		3	Proveedor de soldadura especial	3	Presencia de nuevos competidores
		4	Productos de tecnología alemana	4	Factor político (inestabilidad)
		5	Aparatos de oxicorte y regulación	5	Factor legal (burocracia para desaduanización)
		6	TLC (arancel cero)		
<b>Fortalezas (F)</b>		<b>Estrategias (FO)</b>		<b>Estrategias (FA)</b>	
1	Representación exclusiva marca Messer en Ecuador	F1-2-4-6/O1-2	Visitar las empresas de metalmecánica y mantenimiento y realizar demostraciones de las bondades de la soldadura Messer.	F1-3-5 / A3	Brindar flexibilidad en los pagos y reconocimientos escritos por comprar productos de calidad.
2	Ingreso por ventas			F2-4-6/A1-3	Realizar llamadas, exposiciones y capacitación a empresas, microempresas, universidades ofertando el servicio, entrega personal sin recargos.
3	Administración financiera	F3/O6	Buscar formas de inversión en mercados bursátiles.		
4	Servicio técnico				
5	Autocontrol y supervisión	F5/O3-4-5	Realizar estudios de demanda insatisfecha en el mercado de soldadura especial y promocionar la empresa en los medios de comunicación a nivel nacional.	F1-3/A4-5	Mantener niveles óptimos de stock de mercadería en relación a las tendencias de ventas de la empresa.
6	Seriedad de cumplimiento				
<b>Debilidades (D)</b>		<b>Estrategias (DO)</b>		<b>Estrategias (DA)</b>	
1	Manual de políticas	D1/O1-2-5	Elaborar un manual de políticas considerando al cliente como prioridad y difundir en la compañía	D1/A1-3-4-5	Diseñar estrategias de inventarios, estrategias en política de ventas y estrategias en participación del mercado.
2	Alcance de objetivos	D2/O3-4	Participar todo el personal en la elaboración de los objetivos para maximizar utilidades.	D2/A2	Evaluar los requerimientos y exigencias de los clientes que abarca del mercado de suelda común.
3	Endeudamiento compañía grupo	D3/O6	Buscar financiamiento de terceros para conseguir ampliar el mercado.	D3/A2-4-5	Presentarse a licitaciones para la proveeduría de soldadura a empresas del país.

Elaborado: Luis Arcos

Tabla Nº 2.4 – 7

## MAPA ESTRATÉGICO MESSERECUADOR S.A.



Elaborado: Luis Arcos

## CAPITULO III

### 4. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

#### 3.1 GENERALIDADES

Consiste en una síntesis global del área de acción y sus perspectivas como compañía frente al mercado en el que se desarrolla; radiografía de la imagen corporativa como mecanismo necesario para el desarrollo y el crecimiento armónico de quienes conforman la organización en relación directa con sus clientes y teniendo como marco de referencia la correlación existente con la competencia.

Siendo este el escenario, podemos decir que MESSERECUADOR S.A., por ser una organización del Grupo M.E.C (Messer Eutectic Castolin) comparte con su “misión, visión, objetivos, políticas, estrategias, principios y valores” <sup>13</sup>, en lo concerniente a su área de competencia; de esta forma los contenidos a analizarse en los párrafos posteriores estarán de acuerdo a lo que es el Grupo Messer.

➤ **Somos Messer al 100%**

“El Grupo Messer es mundialmente el mayor especialista en gases industriales dirigido por sus propietarios. Durante los más de 100 años de historia de nuestra compañía, siempre hemos sido fieles a nuestros valores y nuestra responsabilidad frente a las personas y al medio ambiente. Nuestros valores son la orientación a los clientes y colaboradores, el

---

<sup>13</sup> Fuente: Messer. [www.messergroup.com](http://www.messergroup.com)

comportamiento responsable, la responsabilidad corporativa, la excelencia así como la confianza y el respeto mutuo. En el año 2004, el Grupo Messer ha vuelto a pertenecer en su totalidad a la familia Messer.

Nuestra visión es conservar esta independencia que nos permite tomar decisiones flexibles, concentrarnos enteramente en nuestros clientes y socios, y colaborar estrechamente dentro del Grupo por encima de las fronteras.”<sup>14</sup>

**Gráfico Nº 3.1 – 1  
Grupo Messer**



Fuente: [www.messergroup.com](http://www.messergroup.com)  
Elaborado por: Luis Arcos

En consecuencia para empezar con el direccionamiento estratégico, se detallará en forma general lo que es la compañía Messer, fortaleciendo de esta manera la incidencia de la compañía en el mercado ecuatoriano y su rol como parte del Grupo Messer.

La necesidad de conocimiento de lo que es Messer, es imprescindible para introducirnos en los que es MESSERECUADOR S.A.; por lo que a continuación se detalla lo siguiente:

---

<sup>14</sup> Fuente: Messer. [www.messergroup.com](http://www.messergroup.com)

## 3.2 MISIÓN

Para la compañía Messer la misión se constituye en una descripción global de la situación actual en el giro del negocio con sus tendencias y productos ofertados en el mercado a nivel mundial a través de sus diferentes empresas productoras y comercializadoras, haciendo énfasis al contingente humano con el que cuenta, sus equipos técnicos y la relación fundamental con sus clientes; con una filosofía de mejoramiento continuo, actitud emprendedora y con la base de unas finanzas sólidas.

De esta forma la misión de la compañía Messer se detalla en los párrafos descritos a continuación:

“Al ser un negocio familiar con tradición, dirigido por sus propietarios, actuamos orientados al futuro de nuestros principales mercados y utilizamos nuestra experiencia y conocimientos para posicionarnos en nuevos mercados.

Del acetileno al xenón, ofrecemos a nuestros clientes una cartera de productos conocida como una de las más extensas del mercado. Nuestra empresa produce gases industriales tales como el oxígeno, nitrógeno, argón, dióxido de carbono, hidrógeno, helio, gases de protección para la soldadura, gases especiales, gases medicinales e innumerables mezclas de gas. Nuestra gama de productos se ve completada con excelentes servicios y equipos técnicos de alta calidad.

En nuestros modernos centros técnicos trabajamos junto con nuestros clientes para desarrollar aplicaciones tecnológicas para el uso de gases en prácticamente todas las industrias, en la tecnología alimentaria, en la medicina, así como en ciencia e investigación.

El compromiso mostrado por nuestros empleados, nuestra flexibilidad y la cercanía con nuestros clientes en los mercados locales, nos convierten en el socio preferido.

Mediante la actitud emprendedora, pensamiento previsor y la continua mejora de nuestros procesos, creamos valor añadido para nuestros clientes y por ende, aseguramos nuestro éxito mutuo a largo plazo.

Unas finanzas sólidas y unos beneficios adecuados garantizan nuestra independencia y contribuyen a un crecimiento sostenido. <sup>15</sup>

### **3.3 VISIÓN**

La visión se constituye para la compañía Messer en el horizonte de un largo plazo seguro y sostenible; aquí se sintetiza la permanencia en los mercados que cubre, así como conservar las preferencias por parte de sus clientes y equipos de trabajo.

Es así que la visión para la compañía Messer se compila en los enunciados mencionados a continuación:

“Messer es un importante grupo de gases industriales en las regiones clave de Europa y China. Messer es y continuará siendo un negocio familiar independiente.

Junto con nuestros socios y compañías asociadas en los campos de la tecnología de soldadura y corte, así como de instrumentos de precisión, satisfacemos las necesidades de nuestros clientes de una forma competente, innovadora y fiable.

---

<sup>15</sup> Fuente: Messer. [www.messergroup.com](http://www.messergroup.com)

Esto es lo que nos convierte en la elección número uno para nuestros clientes y colaboradores.”<sup>16</sup>

### **3.4 OBJETIVOS**

Los objetivos se constituyen en parámetros o puntos de referencia para medir las acciones llevadas por parte de la organización; para Messer los objetivos se resumen en un liderazgo y la atención a los clientes a través de sus productos y servicios que son claves de éxito para la empresa.

En la página del Grupo Messer, manifiesta que los objetivos para Messer son los siguientes:

- Nuestro objetivo preliminar es el éxito que los clientes obtienen mediante nuestros productos, aplicaciones y servicios orientados al mercado. La armonía con la naturaleza, el medio ambiente y las personas, la calidad de nuestros productos y servicios así como la máxima seguridad en el manejo de los gases son primordiales para Messer.
- Nuestro objetivo es el liderazgo en contar con los gastos más bajos de nuestro ramo.

Para MESSERECUADOR S.A., sus objetivos como empresa con capital extranjero y nacional; se concentran en lograr maximizar sus utilidades, de esta forma los objetivos para el año 2007 está en relación al cumplimiento del Presupuesto 2007 que fue presentado a la compañía Messer en Alemania y está en concordancia a lo que es el grupo, de esta manera se puede decir que la empresa mantiene una sólida relación con las demás compañías y con sus clientes.

---

<sup>16</sup> Fuente: Messer. [www.messergroup.com](http://www.messergroup.com)

Sin embargo el objetivo de MESSERECUADOR S.A. en relación a su giro de negocio principal se puede resumir de la siguiente manera:

- Vender soluciones que facilitan a nuestros clientes, cortar y soldar mejor, rápido, seguro, compatible con el medio ambiente, y, por sobre todo, más económicos.

### **3.5 POLÍTICAS**

Las políticas permiten identificar la relación entre la organización y sus miembros, son establecidas por la alta gerencia considerando la opinión de sus entes y permiten regular el normal desenvolvimiento en armonía para el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

El grupo Messer por su parte, tiene definidas sus políticas pues la compañía se basa en la libertad de desarrollo, expresión y pensamiento de quienes conforman la organización; mantienen una relación armónica entre todas las compañías del grupo y se respetan los lineamientos establecidos por la alta dirección en cada país.

MESSERECUADOR S.A., al igual que las demás compañías del grupo tienen establecidas sus políticas como empresa, teniendo en consideración los objetivos que están en relación al presupuesto y considerando los intereses de los inversionistas.

- Todos los miembros de la compañía deben participar activamente como elementos multifuncionales para conseguir el cumplimiento de los objetivos, preservar el prestigio y la productividad de la organización.
- Cada elemento de la organización es responsable del autocontrol y supervisión de los hallazgos relevantes en las actividades de la

compañía paralelamente a la comunicación oportuna y permanente a la Gerencia.

- La atención al cliente debe ser de alta calidad para cubrir sus expectativas y necesidades.
- Registrar cronológicamente los pertinentes y necesarios formularios que abalicen el soporte de la realización del proceso o actividad.

### **3.6 ESTRATEGIAS**

La estrategia es la dirección y el alcance de una organización a largo plazo; consigue ventajas para la organización a través de su configuración de los recursos en un entorno cambiante, para hacer frente a las necesidades de los mercados y cumplir sus expectativas.

“Nuestra estrategia está enfocada en aumentar consistentemente el valor de la compañía mediante un crecimiento encauzado del beneficio en nuestros principales mercados.

Nuestros recursos más vitales para alcanzar esta meta son la competencia y el espíritu emprendedor de nuestros empleados.

Fomentamos el desarrollo de sus facultades y trabajamos conjuntamente para seguir conservando la identidad de nuestra compañía ahora y en el futuro.

Consideramos un factor importante de nuestro éxito desarrollar técnicas de aplicaciones innovadoras conjuntamente con nuestros clientes, pero también con científicos e investigadores.”<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Fuente: Messer. [www.messergroup.com](http://www.messergroup.com)

## 3.7 PRINCIPIOS Y VALORES

### 3.7.1 PRINCIPIOS

Los principios son el enfoque para el inicio de una perfecta armonía entre los actores internos y externos de la organización con el objeto de contribuir al cumplimiento de los objetivos de la empresa, y básicamente se orienta por cumplir con requerimientos de calidad.

El grupo Messer cuenta con principios de calidad entre los que se cita los siguientes:

- El **cliente** es el enfoque de nuestras acciones. La satisfacción del cliente y la calidad del producto son los principios que nosotros seguimos.
- Nosotros preguntamos y nuestros **empleados** trabajan para mejorar procesos continuamente juntos.
- Los **proveedores** son compañeros que simbolizan fiabilidad de la entrega, calidad y flexibilidad.
- Nosotros nos medimos a nosotros mismos y nuestra **actuación** se mide por los objetivos en los que nosotros hemos estado de acuerdo.

### 3.7.2 VALORES

Los valores son el grado de importancia o utilidad que se da a los elementos de una organización con el objeto de cumplir con la responsabilidad de brindar los mecanismos necesarios para el desarrollo de sus potencialidades y conseguir el compromiso hacia la empresa.

- **Orientación al cliente**

Nos centramos en las necesidades individuales de nuestros clientes y les ayudamos a mejorar su competitividad y rendimiento.

- **Orientación al colaborador**

Formamos, desarrollamos y promovemos colaboradores motivados, eficientes y leales.

Esperamos de nuestros colaboradores que tengan iniciativa propia, trabajen en equipo, y actúen con responsabilidad.

- **Comportamiento responsable**

Asumimos nuestras responsabilidades sociales con nuestros empleados y la sociedad, de una forma muy seria:

- ✓ Seguridad: estamos comprometidos con la seguridad de nuestros colaboradores y la segura producción, manejo y uso de nuestros productos.
- ✓ Salud: implementamos normas de trabajo que aseguran la salud y el bienestar de cada individuo.
- ✓ Medio ambiente: como miembro de la sociedad, estamos comprometidos a proteger el medio ambiente.

- **Confianza y respeto mutuo**

Nuestra cooperación se basa en la confianza, sinceridad, transparencia y comunicación franca.

Respetamos y aceptamos la cultura y costumbres sociales de los países en los que trabajamos.

- **Responsabilidad corporativa**

Mediante la gestión responsable de nuestros recursos y aplicando el talento de nuestros empleados, incrementamos el valor de nuestra empresa a largo plazo.

- **Excelencia**

Nuestras acciones se basan en el conocimiento técnico experto, innovación, flexibilidad y la habilidad de tomar decisiones rápidas.

## **CAPITULO IV**

### **6. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS Y SU IMPACTO EN LAS FINANZAS DE LA EMPRESA**

#### **4.1 DIAGNÓSTICO DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

La compañía MESSERECUADOR S.A., presenta los siguientes estados de Pérdidas y Ganancias comprendidos entre los años 2002 - 2006\*, estos reflejan fundamentalmente los ingresos generados por concepto de las ventas en la línea de productos de soldadura especial y soldadura común.

Los ingresos son irregulares fundamentalmente en los años 2002 – 2003 como consecuencia de las ventas alcanzadas en la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), las ventas para los años 2004 – 2006 lo marcaron los ingresos por la venta de soldadura a las empresas de metalmecánica, mantenimiento y reparación en general; reflejando que en estos últimos años la tendencia de las utilidades netas no han tenido mayor variación alguna, sin embargo éstas tienen un crecimiento anual entre el 1% al 4% en promedio.

Por las características de las ventas de la compañía, se presenta un análisis financiero vertical, por lo tanto los estados de pérdidas y ganancias son los siguientes:

---

\* Datos a noviembre del 2006

**Tabla Nº 4.1 – 1**  
**Análisis Vertical de MESSERECUADOR S.A.**

<b>MESSERECUADOR S.A.</b>										
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>										
<b>En dólares de los Estados Unidos</b>										
	<b>2002</b>		<b>2003</b>		<b>2004</b>		<b>2005</b>		<b>2006*</b>	
Ventas	447182,00		326770,00		322408,00		326090,00		338550,00	
(-) Costo de Ventas	227046,00	50,77%	170106,00	52,06%	173282,00	53,75%	177076,00	54,30%	191500,00	56,56%
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>220136,00</b>		<b>156664,00</b>		<b>149126,00</b>		<b>149014,00</b>		<b>147050,00</b>	
(-) Gastos de Ventas	83047,00	18,57%	71812,00	21,98%	43127,80	13,38%	64405,72	19,75%	63655,00	18,80%
(-) Gastos Administrativos	28165,00	6,30%	33174,00	10,15%	65071,00	20,18%	52892,76	16,22%	33757,00	9,97%
(-) Otros Gastos	524,00	0,12%	2324,00	0,71%	115,20	0,04%	122,63	0,04%	0,00	0,00%
<b>(=) Utilidad Ant. Impuestos</b>	<b>108400,00</b>	<b>24,24%</b>	<b>49354,00</b>	<b>15,10%</b>	<b>40812,00</b>	<b>12,66%</b>	<b>31592,89</b>	<b>9,69%</b>	<b>49638,00</b>	<b>14,66%</b>
(-) 15% Trabajadores	16260,00		7403,10		6121,80		4738,93		7445,70	
(-) 25% Impuesto Renta	23035,00		10487,73		8672,55		6713,49		10548,08	
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>\$69.105,00</b>	<b>15,45%</b>	<b>\$31.463,18</b>	<b>9,63%</b>	<b>\$26.017,65</b>	<b>8,07%</b>	<b>\$20.140,47</b>	<b>6,18%</b>	<b>\$31.644,23</b>	<b>9,35%</b>

\* Datos hasta noviembre del 2006

■ Análisis Vertical

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

➤ **Análisis Vertical (Año 2002)**

- ✓ El Costo de Ventas representa 50,72%, lo cual es un porcentaje elevado en relación a la ventas, esto se debe al incremento de los costos.
- ✓ Los gastos de ventas representan el 18,57%, los gastos administrativos un 6,30% y otros gastos el 0,12% es decir un total de gastos operacionales del 25%, son elevados en relación a las ventas.
- ✓ La utilidad antes de impuestos representa el 24%, porcentaje que se reduce por el aporte del costo de ventas y los gastos operacionales al total de las ventas.
- ✓ La utilidad neta representa el 15,45% con respecto a las ventas, es un porcentaje moderado, sin embargo este también decrece por concepto de los ingresos gravables.

➤ **Análisis Vertical (Año 2003)**

- ✓ El Costo de Ventas representa 52,06%, lo cual es un porcentaje elevado en relación a la ventas, esto se debe al incremento de los costos.
- ✓ Los gastos operacionales representan un 32,84% del total de las ventas; los gastos son elevados sin embargo las ventas también crecen con relación al año 2002.
- ✓ La utilidad operacional es el 15,10% de las ventas del período, se disminuye por el incremento en los costos y los gastos operacionales.

- ✓ La utilidad neta es el 9,63% con respecto a las ventas, se disminuye también por los ingresos gravables.

➤ ***Análisis Vertical (Año 2004)***

- ✓ El Costo de Ventas representa 53,75%, porcentaje elevado en relación a las ventas, esto se debe al incremento de los costos e incremento en el nivel de ventas.
- ✓ Los gastos operacionales son el 33.6% en referencia a las ventas, los gastos administrativos ascienden al 20,18% es decir son elevados.
- ✓ La utilidad antes de impuestos representa el 12,66% de las ventas, porcentaje que se ha visto afectado por el incremento del costo de ventas, los gastos operacionales.
- ✓ La utilidad neta es el 8,07% efecto de las cuentas antes citadas y de los ingresos gravables.

➤ ***Análisis Vertical (Año 2005)***

- ✓ El Costo de Ventas representa 54,30%, porcentaje elevado en relación a las ventas, esto se debe al incremento de los costos e incremento en el nivel de ventas.
- ✓ Los gastos operacionales son del 36%, con un aporte del 19,75% de los gastos de ventas y del 16,22% de los gastos administrativos; son elevados en relación al volumen de ventas.

- ✓ La utilidad operacional es el 9,64% del total de las ventas, es un porcentaje bajo, este es afectado por el incremento del costo de ventas y de los gastos operacionales.
- ✓ La utilidad neta representa el 6,18% de las ventas, se disminuye por concepto del incremento de las cuentas antes citadas y el pago de los ingresos gravables.
- **Análisis Vertical (Año 2006\*)**
- ✓ El Costo de Ventas representa el 56,56%, porcentaje elevado en relación a las ventas, esto se debe al incremento de los costos e incremento en el nivel de ventas.
- ✓ Los gastos de ventas representan el 18,80% y los gastos administrativos son el 9,97%, refleja un decrecimiento en relación a los años anteriores.
- ✓ La utilidad antes de impuestos es el 14,66%, cifra que está en relación a los años anteriores y tiene una disminución por el incremento en el costo de ventas.
- ✓ La utilidad neta es el 9,35% de las ventas, una recuperación considerable considerando los años anteriores.

## **4.2 ENFOQUE DE LOS INGRESOS**

Los ingresos por concepto de ventas en el área soldaduras para el año 2006 en el Ecuador se ha constituido como referencial en la línea de consumibles (electrodos), la soldadura se la puede clasificar en soldadura especial y soldadura común; según cifras registradas en las Aduanas de las importaciones de las

---

\* Datos a noviembre del 2006

líneas de productos de soldadura las ventas de éstas están en relación al tonelaje de importación.

**Tabla N° 4.2 – 1**

<b>VENTAS DE SOLDADURA EN EL ECUADOR AL 2006</b>	
Soldadura Especial	40 Ton.
Soldadura Común	1700 Ton.

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

Las técnicas de soldadura han llegado a ser tan variadas hoy día, que es difícil definir con exactitud qué es una soldadura.

Sin embargo se puede afirmar la siguiente definición: “Soldadura es la unión de metales y plásticos por métodos que no precisan dispositivos de sujeción.”<sup>18</sup>

En la actualidad y con el avance científico y tecnológico la aplicación de soldadura abarca diferentes líneas de aplicación partiendo de lo específico a lo general; la división de la soldadura especial y soldadura común es tan amplia como sus usos, en tal razón se puede citar algunas bondades de la soldadura:

- **La soldadura común** sirve básicamente para la fabricación en serie y son generalmente para materiales de baja aleación como por ejemplo: en la construcción de puentes, edificios, cerrajería en general.
- **La soldadura especial** sirve para la reparación y mantenimiento de maquinaria en general y ello implica materiales de alta aleación como en: la reparación de globos de motor, reparación de equipo caminero, industria azucarera, cementera, petroquímica, textil y de carácter técnico.

---

<sup>18</sup> Fuente: Revista Messerhoy, N° 1, Año 99, Pag. 3

### 4.3 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS POR CONCEPTO DE SOLDADURAS EN LA COMPETENCIA

Existe una amplia competencia en el sector de soldaduras, son diferentes empresas con plantas de producción a nivel nacional e internacional, dentro de estas las principales son las siguientes:

Tabla Nº 4.3 – 1

EMPRESAS DE SOLDADURA	
SOLDADURA ESPECIAL	SOLDADURA COMÚN
Messer	Messer
Aga	Aga
UTP-Bohler	Indura
Lincoln	West Arco
Kestra	Infra
Indura	Lincoln
Eutectic	Esab
Esab	Elephant
Otros	Otros

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

Las ventas de soldadura en el Ecuador a través de diferentes empresas se ha desarrollado significativamente, por lo que las compañías buscan mejorar sus productos y servicios, las compañías con mayores participación en ventas son Aga e Indura tanto en la línea de productos de soldadura especial como en la línea de productos de soldadura común.

Las compañías y sus ingresos por concepto de la venta de soldadura para el año 2006, está en relación a las toneladas que distribuyen a nivel nacional, sin embargo se puede decir que las compañías cuentan con diferentes estrategias de

ventas con el objetivo de mejorar sus ingresos y maximizar las utilidades para los accionistas.

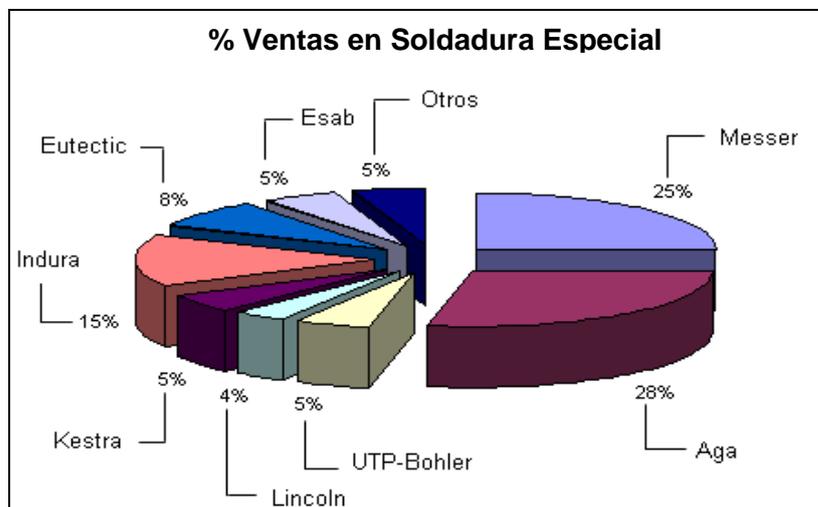
**Tabla N° 4.3 – 2**

**PARTICIPACIÓN DE LAS VENTAS SOLDADURA ESPECIAL**

<b>EMPRESA</b>	<b>TONS</b>	<b>%</b>
Messer	10	25%
Aga	11,2	28%
UTP-Bohler	2	5%
Lincoln	1,6	4%
Kestra	2	5%
Indura	6	15%
Eutectic	3,2	8%
Esab	2	5%
Otros	2	5%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

**Gráfico N° 4.3 – 1**



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

➤ **Análisis**

Del total de la participación de las ventas de soldadura especial en el Ecuador; 9 compañías se consideran para el análisis, en primer lugar se ubica la

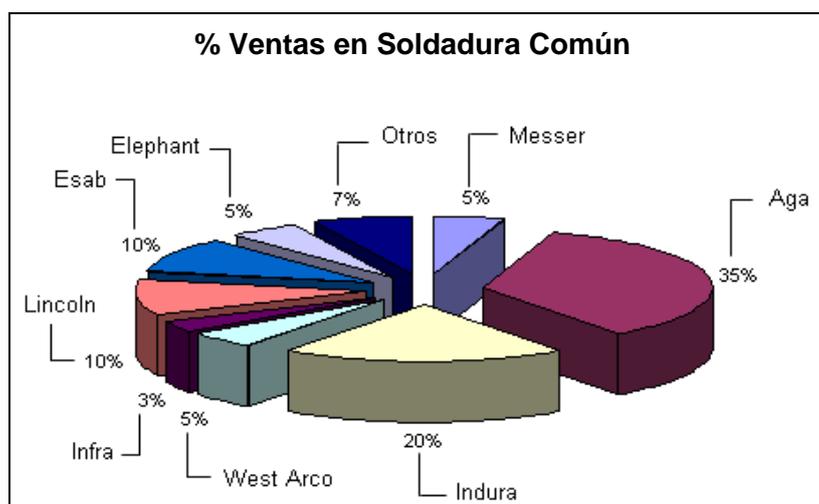
compañía Aga con una contribución del 28% que representan 11,2 toneladas; seguida por Messer con un 25% que representan 10 toneladas; Indura con un 15% que representan 6 toneladas; Eutectic con el 8% que representan 3,2 toneladas; Esab, Kestra, UTP-Bohler y Otras con un 5% cada una representan 2 toneladas respectivamente; Lincoln con el 4% representan 1,6 toneladas suman las 40 toneladas que constituyen los ingresos por este concepto.

**Tabla Nº 4.3 – 3**  
**PARTICIPACIÓN DE LAS VENTAS**  
**SOLDADURA COMÚN**

EMPRESA	TONS	%
Messer	85	5%
Aga	595	35%
Indura	340	20%
West Arco	85	5%
Infra	51	3%
Lincoln	170	10%
Esab	170	10%
Elephant	85	5%
Otros	119	7%
<b>TOTAL</b>	<b>1700</b>	<b>100%</b>

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
 Elaborado: Luis Arcos

**Gráfico Nº 4.3 – 2**



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
 Elaborado: Luis Arcos

➤ **Análisis**

Del total de la participación de las ventas de soldadura común en el Ecuador, 9 compañías se consideran para el análisis, en primer lugar se ubica la compañía Aga con un mercado del 35% que representan 595 toneladas; seguida por Indura con un 20% que representan 340 toneladas; Esab, Lincoln con un 10% cada una representan 170 toneladas respectivamente; Otras con el 7% representan 119 toneladas; Elephant, Messer y West Arco con 5% cada una representan 85 toneladas respectivamente e Infra con 3% que representan 51 toneladas suman las 1700 toneladas que se constituyen en los ingresos respectivamente de cada empresa.

#### **4.4 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE VENTA AL PÚBLICO (PVP) COMO APORTE PARA LOS INGRESOS**

El precio de venta al público por parte de las empresas está en relación a sus costos de producción, los distribuidores y vendedores de estos productos afirman que el precio entre las dos principales compañías a nivel nacional como es Aga e Indura mantienen precios que van a la par; sin embargo en la empresa Indura se mantienen precios más bajos en relación a Messer y Aga.

La compañía Messer por su parte mantiene precios superiores a los que mantiene su competencia, sus precios de venta oscilan con una diferencia del 25%, sin embargo la diferenciación por parte de cada organización permiten mantener la aceptación por parte de sus clientes, dentro los cuales para todas las empresas del mercado de soldadura se los considera a todos los talleres de metalmecánica, mantenimiento y reparación en general como clientes actuales y potenciales.

Messer a su vez ofrece dentro de sus productos y servicios, la asistencia técnica personalizada y productos de calidad con tecnología alemana,

permitiendo ser el vínculo y soporte en el mercado de soldaduras siendo el valor agregado del producto.

En consecuencia el controlar el precio de venta al público por parte de las organizaciones permite conseguir preferencia por parte del consumidor, de esta manera si se mantiene los precios de venta al público los ingresos por ventas crecen y se tienen un mayor aporte a las utilidades.

#### **4.5 VOLUMEN DE VENTAS HISTÓRICAS DE LA COMPAÑÍA MESSERECUADOR S.A.**

Las ventas para la compañía desde el año 2002 a noviembre del 2006 se han mantenido con pequeñas variaciones; el 2002 y parte del 2003 fueron los mejores años para la empresa, la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados representó el rubro de mayor ingresos para la organización; los demás años las ventas han sido para la empresas de metalmecánica, mantenimiento y reparación en general, es así como las ventas netas se presenta en la tabla.

La compañía estabiliza sus ventas a partir del año 2004, en donde para el año 2003 se aprecia un crecimiento del 1,14% con respecto al año anterior, de esta manera el crecimiento del año 2006 representa el 3,8%, lo cual es alentador para poder establecer el nivel de ventas apropiado para los próximos años.

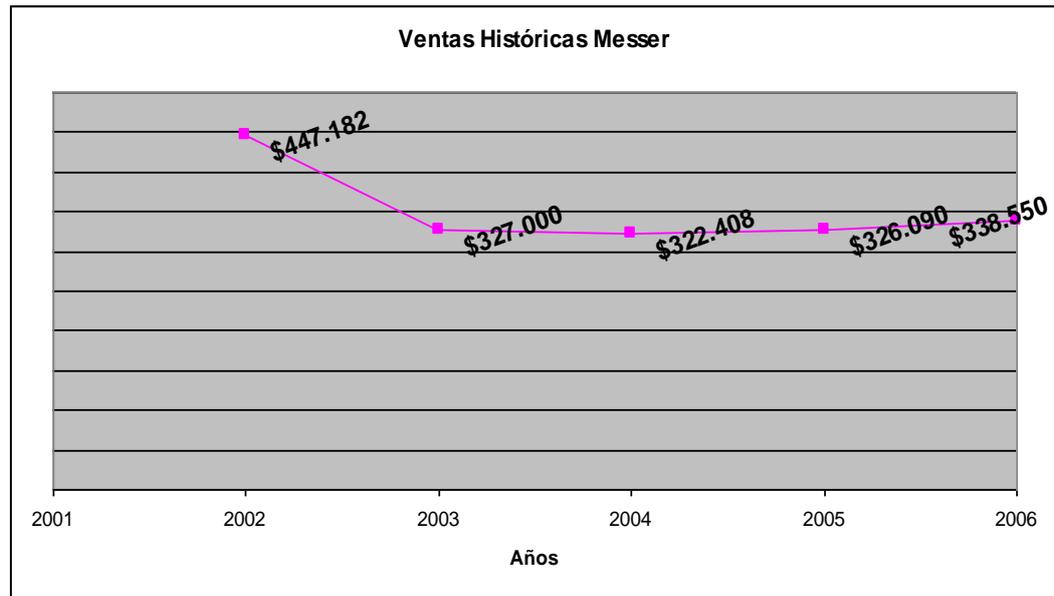
**Tabla Nº 4.5 – 1**

<b>VENTAS NETAS</b>					
<b>Año</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006*</b>
<b>\$</b>	447182	327000	322408	326090	338550
<b>Crecimiento Anual</b>		<b>2003 – 2002</b>	<b>2004 - 2003</b>	<b>2005 - 2004</b>	<b>2006* - 2005</b>
		-26,87%	-1,40%	1,14%	3,8%

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

\* Datos hasta noviembre del 2006

**Gráfico N° 4.5 – 1**



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

#### **4.6 COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE COMPRA Y PRECIO DE VENTA PARA MESSERECUADOR S.A.**

Los productos que integran la línea de la soldadura especial y común son tan amplios estos van a la par con sus usos y aplicaciones; las diferentes empresas que distribuyen cuentan con una amplia gama en el mercado ecuatoriano.

El dotar de un marco referencial en relación al nivel de precios tanto de compra como de venta entre la compañía MESSERECUADOR S.A. y la competencia se constituye en un gran problema de análisis considerando que cada organización dispone de una amplia gama de productos con diferentes nomenclaturas; cada empresa mantiene políticas internas de confiabilidad y seguridad de información.

La razón de explicar el comportamiento entre el precio de compra y precio de venta para MESSERECUADOR S.A. será en relación a los resultados

arrojados en los períodos económicos reflejados en el Estado de Resultados de la Compañía.

El Costo de Ventas es el indicador fundamental que refleja el precio de compra en el incurre la compañía y por otra parte la Utilidad Bruta en Ventas permiten dar a conocer el comportamiento de los ingresos generados por la organización que están vinculados con el comportamiento del precio de venta.

A continuación se presenta el Estado de Resultados de la Compañía de los ciclos económicos 2002 – 2006:

<b>MESSERECUADOR S.A.</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
<b>En dólares de los Estados Unidos</b>					
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006*</b>
Ventas	447182,00	326770,00	322408,00	326090,00	338550
(-) Costo de Ventas	227046,00	170106,00	173282,00	177076,00	191500,00
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>220136,00</b>	<b>156664,00</b>	<b>149126,00</b>	<b>149014,00</b>	<b>147050,00</b>
(-) Gastos de Ventas	83047,00	71812,00	43127,80	64405,72	63655,00
(-) Gastos Administrativos	28165,00	33174,00	65071,00	52892,76	33757,00
(-) Otros Gastos	524,00	2324,00	115,20	122,63	0,00
<b>(=) Utilidad Ant. Impuestos</b>	<b>108400,00</b>	<b>49354,00</b>	<b>40812,00</b>	<b>31592,89</b>	<b>49638,00</b>
(-) 15% Trabajadores	16260,00	7403,10	6121,80	4738,93	7445,70
(-) 25% Impuesto Renta	23035,00	10487,73	8672,55	6713,49	10548,08
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>\$69.105,00</b>	<b>\$31.463,18</b>	<b>\$26.017,65</b>	<b>\$20.140,47</b>	<b>\$31.644,23</b>

\* Datos hasta noviembre del 2006

Fuente: MESSERECUADOR S.A.

Elaborado: Luis Arcos

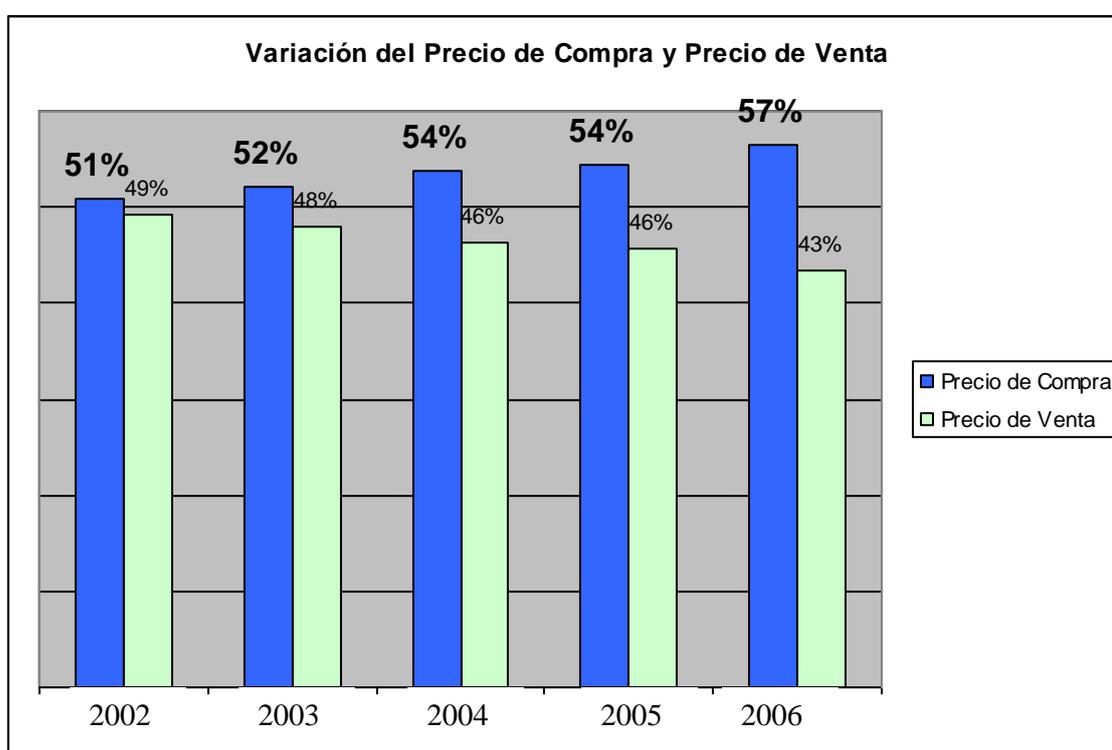
Para el análisis del Precio de Compra se realizó la comparación entre el Costo de Ventas y las Ventas de cada año, el resultado se presenta en porcentajes; la fórmula es:

$$\text{Variación Precio de Compra} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Para el análisis del Precio de Venta se realiza la comparación entre la Utilidad Bruta y las Ventas de cada año, el resultado se presenta en porcentajes; la fórmula es:

$$\text{Variación Precio de Venta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

**Gráfico N° 4.6 – 1**



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

➤ **Análisis**

El comportamiento existente entre el Precio de Compra y el Precio de Venta para la compañía entre los períodos correspondientes del año 2002 y noviembre del 2006, se concluye, la tendencia del Precio de Compra tiende al alza producto de factores exógenos, mientras el Precio de Venta

tiene una tendencia a la baja producto del mercado de precios considerado al mercado ecuatoriano.

En el año 2002 se obtuvo una variación del 51% del Precio de Compra a la par de un 49% en el Precio de Venta; en el año 2003 se incrementó al 52% la relación del Precio de Compra y una disminución de un punto porcentual en el Precio de Venta en comparación con el año anterior, es decir se obtuvo una variación del 48%; los años 2004 y 2005 arrojan iguales tendencias tanto en el Precio de Compra que tuvo la variación del 54% superior a la de los años anteriores y la variación 46% en el Precio de Venta reduciéndose con respecto a sus años anteriores; el aporte del año 2006 es significativo existe un crecimiento en las ventas reflejadas en la variación del 57% Precio de Compra y un 43% en el Precio de Venta.

#### **4.6.1 RELACIÓN COMPARATIVA ANUAL DEL PRECIO DE COMPRA**

MESSERECUADOR S.A., refleja una aceptable variación en los períodos comprendidos entre los años 2002 a noviembre del 2006, el comportamiento en sus precios de venta son producto de un mejoramiento de la economía ecuatoriana, fortalecida por la demanda de soldadura en las áreas de la metalmecánica y la reparación en general.

La comparación en la variación del precio de compra entre dos períodos se obtiene con la siguiente fórmula:

$$\text{VariaciónPrecioCompra} \approx \frac{\%VariaciónPCañ2 - \%VariaciónPCañ1}{\%VariaciónPCañ1}$$

Donde:

*%VariaciónPCañ2*: % de Variación Precio de Compra Año 2

*%VariaciónPCañ1*: % de Variación Precio de Compra Año 1

El porcentaje de variación del precio de compra de cada año se obtiene con la fórmula citada en el punto anterior. Por lo tanto para MESSERECUADOR S.A. se tiene los siguientes datos:

Es decir la variación comparativa de precios entre 2 períodos es la siguiente:

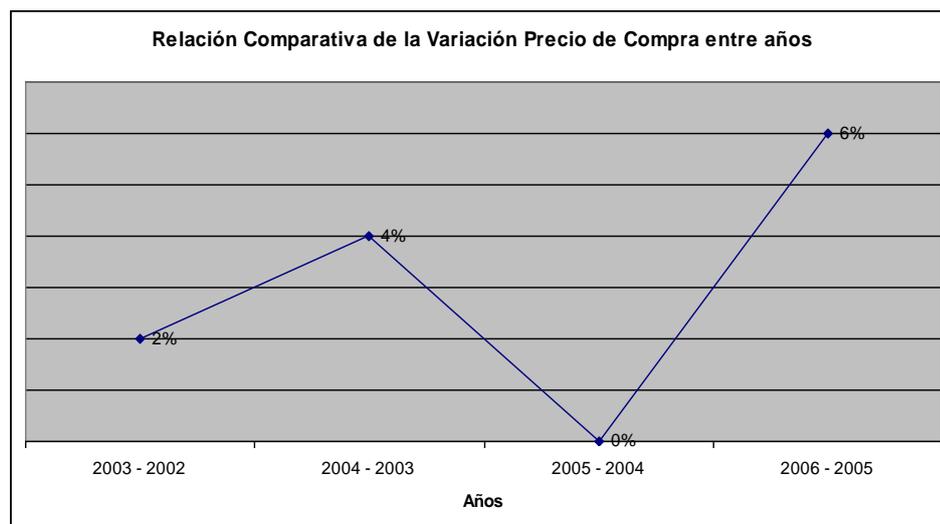
**Tabla N° 4.6– 1**  
**Variación del Precio de Compra**

Año	2002	2003	2004	2005	2006
Precio de Compra	51%	52%	54%	54%	57%
Variación Precio de Compra	2%	4%	0%	6%	

Años	Variación Precio de Compra
2003 – 2002	2%
2004 – 2003	4%
2005 – 2004	0%
2006 – 2005	6%

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

**Gráfico N° 4.6– 2**



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

➤ **Análisis**

La variación refleja una tendencia alcista, su punto más alto con el 6% se encuentra en los períodos comprendidos entre los años 2006 – 2005 y sin variación alguna entre los años 2005 – 2004, un 4% de variación entre los años 2004 – 2003 y como cifra de referencia con el 2% los años 2003 – 2002.

En general para la compañía la variación del precio de compra oscila entre 0% al 6%; variación que se analiza de datos preliminares entre la relación Costo de Venta y las Ventas de la empresa en cada período, de esta manera las variaciones son aceptables para la compañía los porcentajes están dentro de los márgenes aceptables y reflejados en las utilidades.

Los años 2002 – 2003 los precios de compra reflejan variaciones ocasionadas por la producción misma del producto, en los años 2003 – 2004 el incremento en el precio de compra se originó por la escasez de materia prima a nivel mundial, para el 2004 – 2005 se estabilizaron los precios como consecuencia del impacto de los años anteriores, sin embargo para el período 2005 – 2006 la inestabilidad político económica hizo que el nivel de precios de compra se incrementen considerando factores antes citados y las relaciones EE.UU. – Ecuador.

#### **4.6.2 RELACIÓN COMPARATIVA ANUAL DEL PRECIO DE VENTA**

La compañía refleja una tendencia a la baja en la variación del precio de venta; en los períodos comprendidos entre los años 2002 a noviembre del 2006, el comportamiento del precio de venta va a la par con el precio de compra, resultado del efecto inverso en el incremento de los precios de compra y su inmediato impacto en las utilidades brutas con incidencias para la reducción en términos globales en el precio de venta.

La comparación en la variación del precio de venta entre dos períodos se obtiene con la siguiente fórmula:

$$\text{Variación Precio Venta} \approx \frac{\% \text{Variación PV año 2} - \% \text{Variación PV año 1}}{\% \text{Variación PV año 1}}$$

Donde:

*%VariaciónPV año 2*: % de Variación Precio de Venta Año 2

*%VariaciónPV año 1*: % de Variación Precio de Venta Año 1

El porcentaje de variación del precio de venta de cada año se obtiene a través de siguiente fórmula, considerando que la cuenta ventas es la cuenta principal dentro de los ingresos de la compañía; la variación está dada en porcentajes.

$$\text{Variación Precio de Venta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Por lo tanto para MESSERECUADOR S.A. se tiene los siguientes datos:

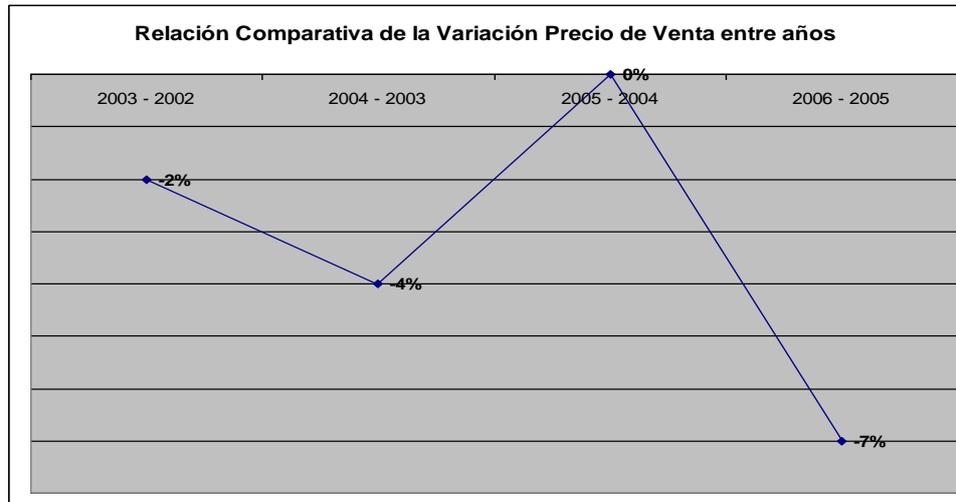
**Tabla N° 4.6 – 2**  
**Variación del Precio de Venta**

<b>Año</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Precio de Venta</b>	49%	48%	46%	46%	43%
<b>Variación Precio de Venta</b>	-2%	-4%	0%	-7%	

<b>Años</b>	<b>Variación Precio de Venta</b>
2003 – 2002	-2%
2004 - 2003	-4%
2005 - 2004	0%
2006 - 2005	-7%

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

**Gráfico N° 4.6 – 3**



Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

➤ **Análisis**

La variación comparativa del precio de venta entre períodos arroja una tendencia en el eje negativo, los resultados son similares a los de la variación en el precio de compra, la diferencia radica en el signo negativo, sirve para indicar una variación a la baja; su punto más bajo se registra en los períodos comprendidos entre los años 2006 – 2005 con el -7% y sin variación alguna entre los años 2005 – 2004, un -4% de variación entre los años 2004 – 2003 y como punto de partida la variación es del -2% en los años 2003 – 2002.

MESSERECUADOR S.A. tiene una variación del precio de venta que oscila entre 0% al -7%; el impacto ocasionado por las variaciones se reflejan en las utilidades del período que se mantienen con ligeras variaciones sin embargo están en los niveles óptimos de rendimiento.

Los años 2002 – 2003 fueron favorables para la compañía en este período la participación con la gama de productos en la construcción de la OCP (Oleoducto de Crudos Pesados) aportaron a su nivel de ventas; en los años 2003 – 2004 las ventas se dirigieron al área de la metalmecánica; el

2004 – 2005 no existe variación y las ventas estuvieron favorables en el sector costa, sin embargo para el período 2005 – 2006 la recuperación de las ventas fueron por el incremento de demanda del sector de la metalmecánica, mantenimiento y reparación en general.

#### **4.7 PROVEEDORES COMO APORTE A LOS INGRESOS DE MESSERECUADOR S.A.**

La compañía MESSERECUADOR S.A.; por ser una organización del Grupo MEC (Messer Eutectic Castoline), dispone de varios proveedores a nivel mundial de la línea de soldadura especial; sin embargo la decisión para la selección de proveedores está en relación básicamente al tiempo de entrega de la mercadería desde el pedido hasta la recepción del producto y como factor complementario se considera la moneda del país. Se mantiene relación con MEC USA, por cumplir con los factores antes descritos, es decir el tiempo promedio entre el pedido y recepción de la importación es de dos meses (60 días).

Hay que señalar que la proveeduría de soldadura común está a cargo de la empresa Conarco Alambres y Soldaduras S.A. (Argentina); organización independiente del Grupo MEC, la empresa elabora los electrodos comunes bajo los requerimientos y especificaciones solicitados por Messerecuador; brindando la misma calidad del producto, con un tiempo promedio entre el pedido y recepción de la importación es de un mes (30 días)

La toma de decisiones por parte de la gerencia en lo que respecta a la selección de los proveedores está de acuerdo la reducción de los costos de importación que implica a la compañía, y previos estudios realizados por la empresa la mejor alternativa son los países antes citados.

El mantener relaciones comerciales con estos países son un aporte para mantener precios competitivos y brindar productos de calidad, es así como la

variación del precio de compra a crecido y el precio de venta al público se mantiene en los últimos tiempos.

**Tabla Nº 4.7 – 1  
Proveedores Actuales y Potenciales**

<b>Proveedor</b>	<b>Actuales</b>	<b>Potenciales</b>
Soldadura Común	Conarco Alambres y Soldaduras S.A. (Argentina)	Conarco Alambres y Soldaduras S.A. (Argentina)
Soldadura Especial	MEC USA	Korea – Messer South Africa – Messer USA – Messer México – Messer Benelux – Messer France – Messer France – Nevax MCW – Oxyfuel/GSS MCW Corporate Switz – Lausanne MEC Germany Holding UK Eutectic Spain – Messer Canada - Messer

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

#### **4.8 CONDICIONES DE COMPRA**

Las compras para MESSERECUADOR S.A. se realizan en base a un historial del nivel de ventas en relación a los años anteriores y considerando el presupuesto anual de la organización.

Las compras se efectúan partiendo del requerimiento por parte de la organización y en relación a las condiciones de importación vigentes en el Ecuador además del tiempo transcurrido entre el pedido y la recepción del producto, por otra parte la moneda del país de origen de la mercadería son factores importantes para la toma de decisiones para la compañía; es así que las relaciones actuales son con:

- MEC USA
  
- Conarco Alambres y Soldaduras S.A. (Argentina)

Las empresas ofrecen créditos a la compañía por 90 días, el mantener períodos superiores depende de acuerdos entre los principales y el nivel de compras del pedido.

MESSERECUADOR S.A., mantiene políticas para sus clientes en las compras:

- Las dos primeras compras son al contado.
  
- Crédito hasta de 30 días (análisis histórico compras).
  
- Descuento del 1,5% por pronto pago.

#### **4.9 MESSER VS. PRECIOS DE VENTA**

La compañía Messer mantiene precios en relación a los costos de importación de la soldadura, es así como se para establecer la variación en el precio de venta al público se considera para el análisis a las dos principales compañías con ventas relevantes en soldadura especial y común; para el caso se tiene a las empresas Aga e Indura de acuerdo al nivel de ventas mantenidas en al 2006, algunos valores agregados que justifican sus precios son producto de las

exigencias del consumidor, que básicamente tiene su preferencia a los precios más bajos sin importar la calidad o marca.

La tabla siguiente está en términos generales, con datos obtenidos a través de las páginas de Internet de las empresas y revistas especializadas:

**Tabla Nº 4.9 – 1**  
**Soldadura Especial – Soldadura Común**

<b>EMPRESA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PROCEDENCIA</b>	<b>FORTALEZA</b>
Messer	Soldadura Especial	EE.UU.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tecnología Alemana</li> <li>▪ Asistencia Técnica</li> </ul>
	Soldadura Común	Argentina	
Aga	Soldadura Especial	Producción Nacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tecnología Española</li> <li>▪ Venta de Gases</li> </ul>
	Soldadura Común	Producción Nacional	
Indura	Soldadura Especial	México	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tecnología Mexicana</li> <li>▪ Bajos Precios</li> </ul>
	Soldadura Común	México	

Fuente: MESSERECUADOR S.A. / AMBATOL CIA. LTDA.  
Elaborado: Luis Arcos

Los PVP promedio (precio de venta al público) c/Kg. están en relación a la lista de precios proporcionada por AMBATOL CIA. LTDA (Dr. Carlos Sánchez - Latacunga) para la línea de productos Aga e Indura; la línea Messer está en relación a la lista de precios proporcionada por MESSERECUADOR.

Tres productos son la muestra de la línea de productos de soldadura común y dos productos para la línea de soldadura especial; el PVP (promedio) se obtiene de la sumatoria de los componentes de cada línea de producto dividido para el número de elementos y la variación del PVP se obtiene de la diferencia del PVP (promedio) entre las empresas dividido para el PVP (promedio) de la empresa de referencia.

Los productos están en referencia a los de mayor rotación de ventas para las compañías, los ingresos que estos generan son parte del rubro de la cuenta ventas, es decir son los ingresos que las compañías alcanzan por la venta a través de sus representantes directos, distribuidores y subdistribuidores, según el caso, MESSERECUADOR S.A. mantiene ventas directas a través de las visitas personales o en los puntos de venta de Quito y Guayaquil.

**Tabla Nº 4.9 – 2  
Soldadura Común - PVP.**

EMPRESA	PRODUCTO	Descripción	PVP c/Kg.	PVP (promedio) c/Kg.
Messer	Soldadura Común	MG E 6011 1/8	\$2,80	\$3,27
		MG E 6013 1/8	\$3,00	
		MG E 7018 1/8	\$4,00	
Aga	Soldadura Común	KL.ELEC. AGA 6011 1/8	\$2,35	\$2,78
		KL.ELEC. AGA 6013 1/8	\$2,60	
		KL.ELEC. AGA 7018 1/8	\$3,40	
Indura	Soldadura Común	KL.ELEC. INDURA 6011 1/8	\$1,85	\$2,13
		KL.ELEC. INDURA 6013 1/8	\$2,15	
		KL.ELEC. INDURA 7018 1/8	\$2,40	

Fuente: MESSERECUADOR S.A. / AMBATOL CIA. LTDA.  
Elaborado: Luis Arcos

MESSERECUADOR S.A., según los datos considerados mantiene precios superiores a su principal competencia como es las compañías Aga e Indura; sin embargo la empresa Indura mantiene precios inferiores a en este tipo de soldadura.

**Tabla Nº 4.9 – 3  
Soldadura Especial – PVP.**

EMPRESA	PRODUCTO	Descripción	PVP c/Kg.	PVP (promedio) c/Kg.
Messer	Soldadura Especial	MG E 308L -16 1/8	\$11,50	\$7,43
		MG E 308L -16 1/32	\$10,80	
Aga	Soldadura Especial	KL.ELEC. AGA 308-L 16 1/8	\$12,40	\$7,83
		KL.ELEC. AGA 308-L 16 1/32	\$11,10	
Indura	Soldadura Especial	KL.ELEC. INDURA 308-L 16 1/8	\$16,97	\$9,57
		KL.ELEC. INDURA 308-L 16 1/32	\$11,75	

Fuente: MESSERECUADOR S.A. / AMBATOL CIA. LTDA.  
Elaborado: Luis Arcos

MESSERECUADOR S.A. es líder en precios en soldadura especial, ésta mantiene precios inferiores a los de su competencia en la los productos antes citados, las compañías Aga e Indura tienen precios superiores a los productos de la línea Messer, una diferencia de 2,14 USD. y de 0,40 USD. entre Messer y Aga e Indura respectivamente.

#### 4.9.1 RELACIÓN PVP MESSER - AGA

Tabla N° 4.9– 4

PRODUCTO	MESSER	AGA	% VARIACIÓN PVP
	PVP (promedio) c/Kg.	PVP (promedio) c/Kg.	
Soldadura Especial	\$7,43	\$7,83	-5%
Soldadura Común	\$3,27	\$2,78	15%

Fuente: MESSERECUADOR S.A. / AMBATOL CIA. LTDA.  
Elaborado: Luis Arcos

##### ➤ *Análisis*

Los precios promedio entre las compañías Messer y Aga, denotan que de la muestra de 2 productos que conforman la línea de soldadura especial Messer mantiene precios de venta al público en 5 puntos porcentuales por debajo de los que tiene Aga; al contrario de la muestra de 3 productos de la línea de soldadura común Messer mantiene un precio promedio superior en 15 puntos porcentuales de los precios de venta de la empresa Aga.

#### 4.9.2 RELACIÓN PVP MESSER - INDURA

Tabla N° 4.9– 5

PRODUCTO	MESSER	INDURA	% VARIACIÓN PVP
	PVP (promedio) c/Kg.	PVP (promedio) c/Kg.	
Soldadura Especial	\$7,43	\$9,57	-29%
Soldadura Común	\$3,27	\$2,13	35%

Fuente: MESSERECUADOR S.A. / AMBATOL CIA. LTDA.  
Elaborado: Luis Arcos

##### ➤ *Análisis*

La relación de PVP c/Kg. de los productos entre la compañía Messer e Indura arroja saldos positivos para Messer en la línea de soldadura especial se tiene un PVP (promedio) inferior en veinte y nueve

puntos porcentuales en relación a Indura; para la línea de productos de la muestra de soldadura común Messer mantiene precios de venta al público con márgenes del treinta y cinco por ciento de adición a los de la línea de la empresa Indura.

#### 4.9.3 RELACIÓN PVP AGA - INDURA

**Tabla N° 4.9– 6**

PRODUCTO	AGA	INDURA	% VARIACIÓN PVP
	PVP (promedio) c/Kg.	PVP (promedio) c/Kg.	
<b>Soldadura Especial</b>	\$7,83	\$9,57	-22%
<b>Soldadura Común</b>	\$2,78	\$2,13	23%

Fuente: AMBATOL CIA. LTDA.  
Elaborado: Luis Arcos

#### ➤ **Análisis**

Las dos compañías tomadas como referencia para el análisis de PVP (promedio), para el caso se tiene que entre Aga e Indura, la compañía Aga tiene precios inferiores (22%) en la línea de soldadura especial y dentro de la línea de soldadura común el precio es superior (23%) considerando a Indura como una organización con precios bajos.

## 4.10 VALORES AGREGADOS COMO APORTE PARA LOS INGRESOS

### 4.10.1 MESSERECUADOR

Los PVP superiores a los de su competencia, la línea de productos Messer ofertados en el Ecuador y a nivel mundial son productos con tecnología alemana, asistencia técnica y capacitación de uso que brinda la compañía son factores fundamentales en la diferenciación de la competencia.

Los bajos niveles de educación y capacitación del país son un agente determinante para no obtener resultados positivos en la aplicación de soldadura; la técnica y métodos de soldadura también son parámetros de referencia para alcanzar niveles óptimos de rendimiento por varilla de electrodo.

De una muestra realizada a 30 talleres de metalmecánica mantenimiento y reparación en general arroja que en el uso de electrodos de diferentes marcas, por cada varilla de 30 cm. se desperdician en un promedio entre 2 a 5 cm.; de ahí la importancia de la asistencia técnica de MESSERECUADOR S.A., y el contar con productos de calidad.

#### **4.10.2 AGA**

Aga mantiene precios referenciales inferiores a la compañía Messer y superiores a Indura, la participación en el mercado con el 28% en el mercado soldadura especial y de un 35% en el mercado de soldadura común hacen que esta lidere el mercado.

La aceptación de su línea de productos se complementa con la venta de gases para diferentes usos, además de sus más de 40 años en el mercado hacen que sus clientes se identifiquen con la marca.

#### **4.10.3 INDURA**

La empresa se identifica con el mercado de soldadura en el Ecuador por sus bajos precios en la línea de soldadura común básicamente cuya participación en el mercado común es de 340 TONS, a esta compañía le favorecen sus precios bajos pues Ecuador se caracteriza por ser un mercado de precios.

Indura complementa su línea de productos con equipos para soldadura fortaleciendo su aceptación por parte del mercado ecuatoriano.

## **CAPITULO V**

### **5. PLANTEAMIENTO DEL MODELO FINANCIERO**

#### **5.1 SÍNTESIS**

MESSERECUADOR S.A., importa y comercializa soldadura a nivel nacional, ofrece asistencia técnica y capacitación de uso. El giro del negocio radica en dos tipos de soldadura: soldadura común y soldadura especial.

Las ventas de soldadura en el Ecuador se fundamentan por los ingresos que genera las 1700 toneladas de la común y 40 toneladas de la especial, estos ingresos se fundamentan por quien mantiene precios más bajos, por ello existe una amplia oferta y un margen reducido de ganancias en una de sus líneas.

Los precios de ventas bajos permiten conseguir mayor aceptación de las diferentes líneas de productos de soldadura, el conseguir mayores márgenes de ganancias para las compañías hacen que el precio de venta se incremente, sin embargo no se elevan los precios de venta al público pues la competencia es significativa entre las diferentes compañías.

La siguiente tabla resume la participación en ventas que tiene las principales empresas en relación a las toneladas que estas venden, pues en la línea de soldadura especial sus ventas están en promedio representan el 68% del total de las toneladas, y para el caso de soldadura común abarcan un 60% del total de las toneladas registradas al 2006.

**Tabla N° 5.1 – 1  
Ventas en Toneladas**

Empresa	Ventas de Soldadura Especial (40 Ton)		Ventas de Soldadura Común (1700 Ton)	
	Participación		Participación	
	Ton	%	Ton	%
AGA	11,2	28%	595	35%
INDURA	6	15%	340	20%
<b>MESSER</b>	<b>10</b>	<b>25%</b>	<b>85</b>	<b>5%</b>

Fuente: MESEERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

En referencia a los precios de venta al público se puede señalar que MESSERECUADOR S.A. es líder en precios frente a la competencia en la línea de soldadura especial; en la línea de soldadura común la preferencia está orientada al valor agregado de la asistencia técnica y capacitación que ofrecen; la fortaleza de Aga es la venta de gases; Indura lidera los precios más bajos básicamente en la línea de soldadura común.

## **5.2 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS EN LAS DIFERENTES LÍNEAS DE SOLDADURA**

La ingresos por concepto de la venta de soldadura especial está en relación fundamental a la existencia de grandes proyectos, como en el área petrolera, azucarera, cementera, textil, siderúrgica, y otros; sin embargo para el año 2007 existe como plan de gobierno la construcción de la central hidroeléctrica Baba; en lo referente a cementos, la ampliación y crecimiento de la planta a un 70% de su capacidad de Cementos GUAPAN; y en el campo azucarero el crecimiento de la capacidad instalada en un 30% del IANCEN (Ingenio Azucarero del Norte Central).

Por otra parte los ingresos que genera la venta de soldadura común está en relación al consumo en el área de la metalmecánica, mantenimiento, reparación en general y en la construcción de viviendas con infraestructura metálica; las ventas en promedio que representan las tres primeras áreas es del

45% y de la última del 55%; según datos históricos de las importaciones registradas en las Aduanas.

Las cifras de las importaciones en miles de dólares CIF (Cost, insurance and fleet – costo, seguro y flete), representan aproximadamente un 14,67% en promedio desde el año 2001 al 2006 lo que muestra una participación atractiva para un mercado donde lidera el precio y el valor agregado que puedan dar las compañías a las diferentes soldaduras.

Por lo tanto las importaciones registradas por el Banco Central de los respectivos años se presentan en la tabla que está a continuación con su respectivo desglose de aportación de los Bienes de Consumo No Duraderos al total de las importaciones.

**Tabla Nº 5.2 – 1**  
**Importaciones – Bienes de Consumo No Duraderos**

AÑOS	TOTAL DE IMPORTACIONES \$	BIENES DE CONSUMO	% Participación Bienes de Consumo No Duraderos (Total Importaciones)
		NO DURADEROS \$	
2001	5.362.856	765.130	14,27%
2002	6.431.065	969.904	15,08%
2003	6.702.741	1.071.321	15,98%
2004	8.226.264	1.267.853	15,41%
2005	10.286.884	1.433.789	13,94%
2006*	11.041.583	1.464.841	13,27%

Fuente: Banco Central Ecuador  
Elaborado: Luis Arcos

\*Datos hasta noviembre del 2006

El crecimiento anual de las importaciones de soldadura es un factor fundamental para poder establecer las potenciales ventas para las compañías en productos de la línea de soldadura especial y común, permitiendo tener un panorama alentador para la proyección de las ventas representadas en toneladas que serán el indicador fundamental de acuerdo a los precios de venta que se mantengan a la fecha según las políticas de cada organización.

### 5.2.1 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS EN LOS PRODUCTOS DE LA LÍNEA DE SOLDADURA ESPECIAL

La proyección de las ventas en soldadura especial en el Ecuador se lo realiza considerando los datos históricos obtenidos por el Banco Central fundamentalmente de los años 2004– 2006 considerando que el mercado toma su actividad normal en estos años y descartando los años 2002 – 2003 son años atípicos por la presencia de proyectos grandes como la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP).

Para la proyección de los ingresos por concepto de ventas para los próximos 5 años se considera dos aspectos fundamentales:

- ✓ Crecimiento del 3% por efectos propios de ventas anuales (datos históricos).
- ✓ Crecimiento del 5% por la presencia de grandes proyectos antes citados.

El crecimiento del 5% para las ventas en toneladas de soldadura especial en los proyectos antes citados representa 2 Toneladas, se los puede estimar de la siguiente manera gracias a la participación de Messer a nivel mundial en proyectos similares.

**Tabla N° 5.2 – 2**

<b>PROYECTOS</b>	<b>INGRESOS POTENCIALES SOLDADURA ESPECIAL Kg.</b>
Central Hidroeléctrica Baba	1400
Cementos GUAPAN	400
IANCEN	200
<b>TOTAL Kg.</b>	<b>2000</b>
<b>TOTAL (Tonelada métrica)</b>	<b>2</b>

Fuente: MESEERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

Cada proyecto tiene su estimación del nivel de ventas anuales en kilogramos, por lo que se puede considerar como un factor para la estimación del crecimiento en los próximos 5 años; considerando que el tiempo en promedio de ejecución de cada proyecto es de 3 años.

Entonces se tiene que las ventas de soldadura especial según las toneladas requeridas para los próximos 5 años con las estimaciones antes citadas es la siguiente:

**Tabla N° 5.2 – 3  
Soldadura Especial en Ton.**

<b>AÑOS</b>	<b>SOLDADURA ESPECIAL Ton.</b>	<b>% CRECIMIENTO</b>
<b>2002</b>	41	
<b>2003</b>	40	-2%
<b>2004</b>	38	-5%
<b>2005</b>	39	3%
<b>2006</b>	40	3%
<b>2007*</b>	43	8%
<b>2008*</b>	47	8%
<b>2009*</b>	50	8%
<b>2010*</b>	54	8%
<b>2011*</b>	59	8%

Elaborado: Luis Arcos

\* Datos proyectados

La proyección de las ventas a partir del año 2007 al 2011 está en relación a la estimación del 3% crecimiento normal de las toneladas vendidas en años anteriores y el 5% por la ejecución de proyectos antes citados, la proyección para esos años es con un crecimiento del 8%.

### **5.2.2 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS EN LOS PRODUCTOS DE LA LÍNEA DE SOLDADURA COMÚN**

Las ventas de las líneas de producto de soldadura común básicamente están orientadas al consumo existente por las industrias metalmecánica, reparación y mantenimiento en general, y en la actualidad el crecimiento de la

construcción de viviendas con infraestructura metálica. Los datos históricos de los años 2002 – 2006 del Banco Central son el punto de partida para la proyección de la demanda.

Para la proyección de las ventas según las toneladas requeridas para el consumo en los próximos 5 años se considera dos aspectos fundamentales:

- ✓ Crecimiento del 3% por efectos propios de ventas anuales (datos históricos).
- ✓ Crecimiento del 3% por el consumo de las industrias antes citadas.

El crecimiento del 3% por efectos de las industrias que requieren estos productos, en cifras constituyen un incremento de las ventas representadas en toneladas es de 51 Ton. y se lo puede estimar de la siguiente manera:

**Tabla Nº 5.2 – 4  
Demanda Soldadura Común por Actividad**

PROYECTOS	INGRESOS POTENCIALES SOLDADURA COMÚN Kg.
Construcción de Viviendas	28050
Mantenimiento Preventivo y Correctivo	22950
<b>TOTAL Kg.</b>	<b>51000</b>
<b>TOTAL (Tonelada métrica)</b>	<b>51</b>

Fuente: Ing. Esteban Alvarado  
Elaborado: Luis Arcos

Cada actividad tiene su estimación de demanda anual en kilogramos, por lo que se puede considerar como un factor para la estimación del crecimiento en los próximos 5 años; considerando que este mercado mantiene su desempeño normal en los diferentes períodos.

Entonces se tiene que las ventas de soldadura común representadas a través de las toneladas para los próximos 5 años es la siguiente:

**Tabla Nº 5.2 – 5  
Soldadura Común en Ton.**

<b>AÑOS</b>	<b>SOLDADURA COMÚN Ton.</b>	<b>% CRECIMIENTO</b>
<b>2002</b>	1560	
<b>2003</b>	1560	0%
<b>2004</b>	1600	3%
<b>2005</b>	1650	3%
<b>2006</b>	1700	
<b>2007*</b>	1802	6%
<b>2008*</b>	1910	6%
<b>2009*</b>	2025	6%
<b>2010*</b>	2146	6%
<b>2011*</b>	2275	6%

Elaborado: Luis Arcos

\* Datos proyectados

La proyección del nivel de ventas para los años 2007 – 2011 es considerando el 3% del crecimiento normal de las ventas según datos históricos y 3% por el crecimiento de la industria de la construcción, mantenimiento preventivo y correctivo, es decir la proyección está dada por un crecimiento del 6%.

### **5.3 ESTABLECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS INGRESOS POR SOLDADURA COMÚN Y ESPECIAL**

La empresa MESSERECUADOR S.A. en el año 2004 tiene ingresos de USD 322.408 dólares, en el año 2005 de USD 326.090 dólares, en el año 2006\* USD 338.550 dólares; es decir existe un crecimiento del 2% el año 2005 relación al 2004 y el crecimiento del año 2006 con relación al año 2005 es del 4%.

Dentro del total de ingresos el 68% corresponde a ventas de soldadura especial y el 32% corresponde a soldadura común, por ello se puede determinar que las expectativas de crecimiento para la compañía deben ser conservadoras considerando las condiciones presentadas por el nivel de ventas de soldadura en el Ecuador, en consecuencia por los factores antes analizados se tiene que el

---

\* Datos a noviembre del 2006

crecimiento de las ventas que representan ingresos para las compañías en la línea de productos de soldadura en el Ecuador es del 8% para ventas de soldadura especial y del 6% para ventas de soldadura común.

Por lo tanto se estima que la compañía tenga una participación en el total de ventas en el Ecuador del 5% para los próximos 5 años en la línea de productos de soldadura común y en la participación al total de ventas en la línea de soldadura especial sea del 25% en referencia al total de ventas en años anteriores.

Considerando el costo de ventas, se determina que existe un margen de ganancia bruta, en lo que respecta a soldadura especial este en promedio es de 25% y para la soldadura común el margen bruto en promedio es de 97%.

Cabe señalar que aunque el margen de utilidad en la soldadura común es superior, los volúmenes de ventas son pequeños, a diferencia del volumen de venta de la soldadura especial que registra un margen de ganancia de 25%, el volumen de ventas es óptimo que representada en masa monetaria permite marcar las utilidades y compensar el costo operativo de la empresa.

Además cabe indicar que para MESSERECUADOR S.A. los productos de la línea de soldadura común es un servicio que brinda, se pretende dar un nuevo concepto a través de un ahorro en el largo plazo, con el soporte de la asistencia técnica y la capacitación de uso.

Las tablas siguientes corresponden a las ventas potenciales representadas en toneladas para los próximos 5 años de la compañía Messer y su participación a las ventas totales en el Ecuador, el tener como referencia las toneladas vendidas en años anteriores se reflejará su contribución en el Estado de Pérdidas y Ganancias.

**Tabla Nº 5.3 – 1**  
**Proyección Soldadura Especial - Messer**

<b>AÑOS</b>	<b>VENTAS SOLDADURA ESPECIAL (Ton.)</b>	<b>VENTAS MESSER Ton.</b>	<b>% CRECIMIENTO</b>	<b>PARTICIPACIÓN MESSER</b>
<b>2002</b>	41	11		27%
<b>2003</b>	40	11	-5%	26%
<b>2004</b>	38	9	-10%	25%
<b>2005</b>	39	10	3%	25%
<b>2006</b>	40	10	3%	25%
<b>2007*</b>	43	11	8%	25%
<b>2008*</b>	47	12	8%	25%
<b>2009*</b>	50	13	8%	25%
<b>2010*</b>	54	14	8%	25%
<b>2011*</b>	59	15	8%	25%

Elaborado: Luis Arcos

\* Datos proyectados

Las toneladas que constituyen las ventas de soldadura especial para los próximos 5 años está en relación al nivel de ventas en soldadura y considerando que la compañía pretende mantener su participación del 25% del total de ventas en el Ecuador; por lo tanto el crecimiento de las ventas representadas en toneladas para los próximos 5 años será de un 8%, que corresponde al 3% por crecimiento de la ventas normales de años anteriores y 5% es el referente para mantener la participación del 25% en el total de ventas de soldadura especial en el Ecuador.

**Tabla Nº 5.3 – 2**  
**Proyección Soldadura Común - Messer**

<b>AÑOS</b>	<b>VENTAS SOLDADURA COMÚN (Ton.)</b>	<b>VENTAS MESSER Ton.</b>	<b>% CRECIMIENTO</b>	<b>PARTICIPACIÓN MESSER</b>
<b>2002</b>	1560	86		6%
<b>2003</b>	1560	83	-4%	5%
<b>2004</b>	1600	82	-1%	5%
<b>2005</b>	1650	84	3%	5%
<b>2006</b>	1700	86	3%	5%
<b>2007*</b>	1802	92	6%	5%
<b>2008*</b>	1910	97	6%	5%
<b>2009*</b>	2025	103	6%	5%
<b>2010*</b>	2146	109	6%	5%
<b>2011*</b>	2275	116	6%	5%

Elaborado: Luis Arcos

\* Datos proyectados

Los ingresos de soldadura común mantienen un crecimiento del 6%, está en referencia al 3% de crecimiento existente de los años 2004 -2006 y el 3% es producto de los objetivos de la empresa de mantener su participación al total de las ventas de soldadura común en un 5%.

#### **5.4 MODELO FINANCIERO COMO MECANISMO PARA MAXIMIZAR LAS UTILIDADES**

Se plantea un modelo financiero orientado a maximizar las utilidades de la compañía para los próximos 5 años, teniendo como propósito el mantener la participación en las ventas de soldadura en el Ecuador del 25% y del 5%, para la soldadura especial y soldadura común respectivamente, es decir un crecimiento del 8% de las ventas en los productos de soldadura especial y del 6% de las ventas en la línea de productos de soldadura común.

El modelo financiero se basa en el uso alternativo de la aplicación de diferentes estrategias propuestas para MESSERECUADOR S.A., y su efecto inmediato a las diferentes cuentas del Estado de Pérdidas y Ganancias como consecuencia de conseguir un aporte significativo que permita incrementar el nivel de ventas y de esta manera se refleje en el incremento de las utilidades.

Las decisiones que se tomen financieramente por parte de la gerencia tiene el sustento de contar con información financiera real y mantener un nivel aceptable de ventas en el Ecuador, sin embargo financieramente la situación actual de la compañía es alentadora para mejorar las finanzas y es la base para evaluar y plantear incrementos adicionales a cuentas de gastos, que se recompensarán con el incremento del nivel de ventas que la organización consiga para los próximos años.

La aplicación de las estrategias y el crecimiento de las ventas ayudan a pronosticar los ingresos de la compañía para los próximos años, de esta manera las estrategias propuestas son las que se citan a continuación.

## **5.4.1 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO COMO LIDER EN PRECIOS EN SOLDADURA ESPECIAL**

### **5.4.1.1 Estrategias De Ventas**

El requerimiento de soldadura especial está orientado a los grandes proyectos, los mismos que requieren de visitas puntuales; de ahí la importancia de la compañía para mostrar las bondades de una soldadura de calidad con tecnología alemana; resaltando la asistencia técnica y capacitación.

Por otra parte la asistencia técnica y capacitación de uso está a cargo del personal calificado por la compañía, el contar con recurso humano idóneo y competente, permite ofrecer a las empresas: garantías técnicas y la reducción de los riesgos operativos; consecuencia de un manejo óptimo en la atención que se brinde a la estrategia, se reflejará con un incremento del 2% en las ventas.

### **5.4.1.2 Estrategia De Crédito**

Toda vez que MESSERECUADOR S.A. tiene un activo corriente de 236.387 USD que representa el 85% del total del activo es una empresa que a diferencia de la competencia Aga e Indura puede ofrecer un crédito de hasta 180 días basado en la liquidez de la empresa, y considerando que la soldadura especial se destinará a la participación de grandes proyectos antes citados, el dotar de créditos amplios para las empresas que ejecutan grandes proyectos se valorará con un crecimiento en las ventas del 1,5%.

### **5.4.1.3 Estrategia De Participación**

Las bondades del producto basados en el respaldo técnico con aporte de profesionales y el conocimiento de participar a nivel de otros países en la construcción de proyectos grandes será el soporte para estimar los flujos de ventas; la empresa lidera los precios más bajos en la línea de soldadura especial,

son productos que por la cantidad de producción existente en las empresas del Grupo MEC (Messer Eutectic Castolin) permiten brindar precios bajos y sin descuidar la calidad, por tal razón y con el respaldo de una estrategia fundamentada en precios bajos, la compañía estimará un crecimiento de sus ventas en el 1,5%.

#### **5.4.1.4 Incremento De Los Gastos Administrativos**

Partiendo de la estructura organizacional con la que cuenta la empresa, la Dirección de Comercialización está conformada por dos personas responsables de las ventas, este personal esta orientado al trabajo de campo, los más experimentados, sus funciones adicionales será la capacitación permanente a los clientes potenciales; representa un incremento de los gasto administrativos del 2.3%.

El incremento del 2,3% a los gastos administrativos le representa a la compañía un incremento de 776 USD en referencia al año anterior, es decir estos valores servirán para el pago de: gastos de capacitación, transporte y alimentación entre los 2 responsables de la actividad.

### **5.4.2 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO DE LA SOLDADURA COMÚN**

#### **5.4.2.1 Estrategia De Ventas**

El requerimiento de soldadura común esta orientado a la producción en serie básicamente a lo que es metalmecánica, reparación en general; la empresa brinda asistencia técnica y capacitación, permitiendo resaltar la calidad y rendimiento de la soldadura común y denotar las debilidades de la competencia.

Si consideramos algunos datos del mercado de soldadura, las cifras nos señalan que en 1Kg. de soldadura común se tiene 32 varillas (35cm. c/u) en

promedio; según datos obtenidos en talleres de metalmecánica y mantenimiento se observó que el desperdicio en cada varilla de soldadura (electrodo) oscila entre 2 a 5cm., lo cual nos revela que en promedio la competencia brinda un rendimiento del 80%, entonces en cada kilo en promedio se desperdician 5 varillas.

Por tal razón el concienciar la importancia de la calidad en la soldadura de Messer resaltando su rendimiento del 100%, la eliminación desperdicios permitirá que las ventas asciendan en un 1,5% adicional.

#### **5.4.2.2 Estrategia De Participación**

MESSERECUADOR S.A., fortaleciendo sus factores antes citados y con la clara convicción de resultados óptimos en sus próximos años de acuerdo a las características del historial de ventas, como estrategia se plantea hacer muestras de los productos de la línea de soldadura común para entregar a los talleres de metalmecánica, mantenimiento y reparación en general; la actividad estará a cargo de una persona que se contratará como auxiliar de ventas, ésta tendrá conocimientos en el área de soldaduras y sus aplicaciones.

Este requerimiento para la empresa se reflejará con un incremento del 1,5% de las ventas, y así la organización paralelamente brindará un servicio más amplio y en relación a las necesidades de los clientes.

#### **5.4.2.3 Incremento de los Gastos De Ventas**

El cumplimiento de las estrategias y en particular de la estrategia de participación significa financieramente un incremento en las operaciones de la empresa, es así que para cumplir con éstas, existe la necesidad de incrementar un auxiliar de ventas fundamentalmente para la ciudad de Quito, considerando que en esta ciudad se ubica el mercado que representa el mayor nivel de ventas para la organización, el incremento de una persona a la Dirección de

Comercialización, se afectará y se reflejará en el Estado de Pérdidas y Ganancias, es así como los Gastos de Ventas se incrementarán en 0,8%.

Además un valor adicional que se incrementará por concepto de las muestras a entregar a potenciales consumidores, para la compañía le representará que los Gastos de Ventas tengan un crecimiento del 0,78%.

El incremento del 1,58% de los gastos de ventas representan un valor de 1006 USD que se desglosa en 700 USD para muestras de soldadura y 306 pago de auxiliar de ventas.

### **5.4.3 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS DE MESSERECUADOR**

Las ingresos se proyectados están en concordancia a las estimaciones respectivas que se plantearon en los párrafos anteriores tanto para la soldadura especial como para la soldadura común; de esta forma las proyecciones para los próximos cinco años se considerarán con los siguientes incrementos que se reflejará en el Estado de Resultados:

#### **Soldadura Especial**

- 3% crecimiento del nivel de ventas anual,
- 2% de acuerdo a la estrategia de ventas,
- 1,5% por estrategias de crédito,
- 1,5% según estrategias de participación.
- Total del **8%**

#### **Soldadura Común**

- 3% crecimiento del nivel de ventas anual,
- 1,5% de acuerdo a la estrategia de ventas,
- 1,5% de acuerdo a la estrategia de participación.
- Total del **6%**

**Tabla N° 5.5 – 1  
Ingresos Proyectados en USD**

<b>AÑOS</b>	<b>INGRESOS SOLDADURA COMÚN</b>	<b>INGRESOS SOLDADURA ESPECIAL</b>	<b>TOTAL DE INGRESOS</b>
<b>2002</b>	143.098,24	304.083,76	447.182,00
<b>2003</b>	104.566,40	222.203,60	326.770,00
<b>2004</b>	103.170,56	219.237,44	322.408,00
<b>2005</b>	104.348,80	221.741,20	326.090,00
<b>2006<sup>a</sup></b>	108.336,00	230.214,00	338.550,00
<b>2007*</b>	114.836,16	248.631,12	363.467,28
<b>2008*</b>	121.726,33	268.521,61	390.247,94
<b>2009*</b>	129.029,91	290.003,34	419.033,25
<b>2010*</b>	136.771,70	313.203,61	449.975,31
<b>2011*</b>	144.978,01	338.259,89	483.237,90

Elaborado: Luis Arcos

<sup>a</sup> Datos hasta noviembre del 2006

\* Datos proyectados

La proyección de los ingresos de la compañía para los próximos 5 años está en concordancia a las estimaciones de las ventas y al resultado óptimo de la aplicación de las diferentes estrategias, por tal razón la proyección de las ventas de soldadura común es realizada con un crecimiento anual del 6%, y de la soldadura especial con el 8%.

#### **5.4.4 BALANCE GENERAL RESULTADO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE MESSERECUADOR S.A.**

El Balance General de la compañía está actualmente conformada por las cuentas de activo, pasivo y patrimonio; para al 2006\* la empresa contar con un total de activos de 279.641 USD., y su equivalente por el mismo valor de la suma del pasivo más el patrimonio.

La empresa en el Balance General refleja la utilidad a esa fecha, producto de las operaciones normales de la empresa y dentro de las subcuentas del

---

\* Datos a noviembre del 2006

activo esta los activos corrientes y los activos fijos y el pasivo conformado por el pasivo corriente.

De esta manera de acuerdo al normal desempeño de la compañía la situación actual se presenta en el Balance General del año 2006, según los datos proporcionados por contabilidad.

<b>MESSERECUADOR S.A.</b>			
<b>BALANCE GENERAL</b>			
<b>A NOVIEMBRE DEL 2006</b>			
<b>EN DÓLARES DE LOS EE.UU.</b>			
<b>ACTIVOS</b>			
<b>Corrientes</b>			236.387 85%
Caja – Bancos		112.884	
Cuentas por Cobrar	39.897	36.753	
(-) Provisión Cuentas Incobrables	<u>-3.144</u>		
Otras Cuentas por Cobrar		9.316	
Inventario de Mercaderías		<u>77.434</u>	
<b>Fijos</b>			43.254 15%
Muebles y Herramientas	7.828	7.174	
(-) Depreciación Acumulada	<u>-654</u>		
Equipo de Cómputo	5.460	5.259	
(-) Depreciación Acumulada	<u>-201</u>		
Vehículos	34.390	30.821	
(-) Depreciación Acumulada	<u>-3.569</u>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b><u>279.641,00</u> 100%</b>
<b>PASIVOS</b>			
<b>Corrientes</b>			9.538
Cuentas por Pagar y Acumulados		5.116	
Otras Cuentas por Pagar y Acumuladas		<u>4.422</u>	
<b>TOTAL PASIVO</b>			<b><u>9.538</u> 3%</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital Suscrito y/o asignado			47.520
Reservas de revalorización			190.939
Utilidades del Período			<u>31.644</u>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			<b><u>270.103</u> 97%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<b><u>279.641,00</u> 100%</b>

Fuente: MESSERECUADOR S.A.  
Elaborado: Luis Arcos

➤ **Análisis**

El Balance de la empresa esta conformado por el 85% de activo corriente siendo la cuenta Caja- Bancos la cuenta más representativa. Dentro del Pasivo y Patrimonio, el Patrimonio representa el 97% lo que significa que la empresa es muy sólida y puede hacer frente a sus obligaciones con terceros, además permite ser la base para los próximos cinco años.

La empresa si cuenta con provisión para cuentas incobrables, y mantiene activos fijos con su respectiva depreciación y considerando el valor de depreciación se puede decir que su vida útil se mantiene.

La empresa mantiene a la fecha reservas de revalorización por 190.399 USD., como contingente para eventuales acontecimientos y en lo que respecta de igual manera a una cuenta del patrimonio, el aporte de las utilidades del período al patrimonio es del 12%.

Como conclusión las finanzas de la compañía son sólidas y permiten direccional a la alta gerencia a la toma de decisiones dentro de la perspectiva económica y financiera.

#### **5.4.5 RESULTADO DEL MODELO FINANCIERO EN EL ESTADO DE RESULTADOS.**

“El Estado de resultados es el informe contable que presenta, de manera ordenada, las cuentas de Rentas, Costos y Gastos. Se elabora con el fin de medir los resultados y la situación económica de una empresa durante un período determinado.”<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Fuente: ZAPATA SÁNCHEZ, Pedro, “Contabilidad General”, McGraw-Hill Interamericana – Quinta Edición, Pág. 217

El incremento del Costo de Ventas es producto de la relación de crecimiento existente del nivel de ventas de la soldadura especial y soldadura común es decir en promedio un incremento del 7%, el cual se lo considera como referente para los próximos cinco años considerando que el mercado de soldadura mantenga las condiciones óptimas y el nivel de ventas se refleje con un crecimiento del crezca paulatinamente.

En los estados de resultados para la proyección de los gastos se considerará los incrementos de la aplicación de las estrategias que directamente tienen incidencia de crecimiento con el Gasto de Ventas y Gasto de Administración, de igual manera se estima que el rubro Otros Gastos se consideren con un valor fijo de \$100 de acuerdo a datos históricos, y las proyecciones se harán según el caso:

#### **Soldadura Especial**

- 2,3% incremento del gasto administrativo.

#### **Soldadura Común**

- 0,8% incremento auxiliar de ventas (vendedor de calle).
- 0,78% muestras de soldadura.

Los datos a presentados en el Estado de Pérdidas y Ganancias son producto de la aplicación del modelo financiero y de acuerdo a los ingresos anhelados por parte de la compañía.

Las estrategias planteadas reflejan su contribución y efecto en las diferentes cuentas del estado, sin embargo se puede apreciar un efecto positivo a las finanzas de la empresa el modelo antes planteado, sin descuidar las políticas internas de MESSERECUADOR S.A.

#### 5.4.6 Estados de Resultados Con el aporte del Modelo Financiero

<b>MESSERECUADOR S.A.</b>							
<b>ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS</b>							
<b>EN DÓLARES DE LOS EE.UU.</b>							
	<b>2005</b>	<b>2006<sup>a</sup></b>	<b>2007*</b>	<b>2008*</b>	<b>2009*</b>	<b>2010*</b>	<b>2011*</b>
Ventas	326.090,00	338.550,00	363.467,28	390.247,94	419.033,25	449.975,31	483.237,90
(-) Costo de Ventas	177.076,00	191.500,00	204.905,00	219.248,35	234.595,73	251.017,44	268.588,66
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>149.014,00</b>	<b>147.050,00</b>	<b>158.562,28</b>	<b>170.999,59</b>	<b>184.437,51</b>	<b>198.957,87</b>	<b>214.649,24</b>
(-) Gastos de Ventas	64.405,72	63.655,00	64.660,75	65.682,39	66.720,17	67.774,35	68.845,18
(-) Gastos Administrativos	52.892,76	33.757,00	34.533,41	35.327,68	36.140,22	36.971,44	37.821,78
(-) Otros Gastos	122,63	0,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>(=) Utilidad Ant. Impuestos</b>	<b>31.592,89</b>	<b>49.638,00</b>	<b>59.268,12</b>	<b>69.889,52</b>	<b>81.477,13</b>	<b>94.112,08</b>	<b>107.882,28</b>
(-) 15% Trabajadores	4.738,93	7.445,70	8.890,22	10.483,43	12.221,57	14.116,81	16.182,34
(-) 25% Impuesto Renta	6.713,49	10.548,08	12.594,48	14.851,52	17.313,89	19.998,82	22.924,98
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>20.140,47</b>	<b>31.644,23</b>	<b>37.783,43</b>	<b>44.554,57</b>	<b>51.941,67</b>	<b>59.996,45</b>	<b>68.774,95</b>

Elaborado: Luis Arcos

<sup>a</sup> Datos hasta noviembre del 2006

\* Datos proyectados a noviembre

➤ **Análisis**

La proyección de utilidades tiene un significativo crecimiento a partir del segundo año donde se fortalece por los ingresos que genera la soldadura especial porque los requerimientos de los proyectos antes mencionados en los diferentes segmentos están en pleno desarrollo, el crecimiento de las utilidades significativamente se da hasta el año 2011 donde se aprecia un crecimiento de las utilidades que están a la par con el volumen de ventas que la compañía mantiene.

El costo de ventas de igual manera crece anualmente en relación a las ventas generadas por la compañía, es decir si las ventas ascienden el costo de ventas también sacien pues se requiere de un volúmenes de ventas superiores.

Los gastos operacionales, que están conformados por las subcuentas como son los gastos de ventas, gastos administrativos y otros gastos anualmente de igual manera tienen una tendencia de crecimiento por efecto de la aplicación de las estrategias, sin embargo hay que resaltar que dentro de estas cuentas se incluye el pago de remuneraciones a los diferentes elementos de la compañía.

En lo que respecta al pago de impuestos que por ley se establecen, para el caso el 15% de trabajadores se calcula del valor de utilidad antes de impuestos, para así poder calcular el 25% de impuesto a la renta que se halla del valor de la utilidad antes de impuesto restado el 15% de los trabajadores.

Sin embargo no se da conocer la distribución de utilidades pues depende de las políticas de la compañía y del consenso con la alta gerencia.

## **CAPITULO VI**

### **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **CONCLUSIONES**

- MESSERECUADOR S.A. es una compañía que distribuye soldadura importada con tecnología alemana, es líder en la comercialización de soldadura especial y es parte de las ventas de soldadura común en el Ecuador, en dónde los precios bajos son el factor de decisión al elegir la marca de soldadura, sea esta especial o común.
- El análisis ha permitido determinar claramente el grado de crecimiento del nivel de ventas de soldadura en el Ecuador, estas ventas son atípicas y MESSERECUADOR S.A. marca sus utilidades con la venta de la línea de productos de soldadura especial que están destinadas a la construcción de grandes proyectos en el área hidroeléctrica, cementera, azucarera, otros.
- La compañía es la única organización que cuenta con la representación de la línea de productos Messer en el Ecuador, la calidad en todos sus aspectos: productos, servicios y personal son parte del éxito alcanzado en sus finanzas durante sus 8 años como MESSERECUADOR S.A.

- La compañía refleja unas ventas que corresponden el 68% a soldadura especial y el 32% a soldadura común, las ventas reflejan una estabilidad a partir del año 2004 en adelante; el modelo financiero refleja su contribución imprescindible en los próximos 5 años a través del crecimiento progresivo de las utilidades.

## **RECOMENDACIONES**

- Fortalecer la asistencia técnica y la capacitación de uso a través de sus profesionales calificados con el objeto de dotar a sus clientes los medios apropiados para mejorar su rendimiento y competitividad.
- Se recomienda que se mantengan niveles altos en la comercialización de soldadura especial y se busque los mecanismos adecuados para ser parte de las adjudicaciones de grandes proyectos en los próximos años.
- Se sugiere realizar un proceso de visitas a los diferentes talleres de metalmecánica, mantenimiento, reparación en general; y, paralelamente se entregue las muestras de soldadura con su respectiva demostración con la finalidad de dar a conocer las bondades y rendimiento de las líneas de productos de soldadura Messer.
- Se recomienda implementar las diferentes estrategias y concienciar sobre los beneficios económicos que presenta este modelo financiero, pues la competencia es relevante y el valor agregado que se le de al producto permitirá la óptima armonía cliente – empresa y viceversa.

## BIBLIOGRAFÍA

1. VAN HORNE, James C. Administración Financiera, décima edición, editorial Pearson Educación.
2. COPELAND / WESTON. Finanzas en Administración, 9ª Edición - México, 1995.
3. HELFERT, Erich. Técnicas de Análisis Financiero, McGraw Hill – 1997.
4. DOUGLAS R. Emery / FINNERTY John D. Administración Financiera Corporativa, Prentice Hall.
5. CHIRIBOGA ROSALES, L. Alberto. Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano, Editorial JOKAMA – Segunda Edición, Quito 2001.
6. Harvard Business Review. Como Medir el Rendimiento de la Empresa, Ediciones Deusto, Editorial Planeta Colombiana S.A.
7. Harvard Business Review. Nuevas Tendencias en Marketing, Ediciones Deusto, Editorial Planeta Colombiana S.A.
8. Harvard Business Review. Estrategias de Participación, Ediciones Deusto, Editorial Planeta Colombiana S.A.
9. GARCÍA, Gary Flor. Guía para Crear y Desarrollar su Propia Empresa, Editorial Ecuador F.B.T. Cía. Ltda. – Primera Edición, Quito 2001
10. ZAPATA SÁNCHEZ, Pedro. Contabilidad General, McGraw-Hill Interamericana – Quinta Edición.

11. ROSERO ALBÁN, Jorge Rosero. Folleto Nociones Generales sobre Instituciones Financieras en el Ecuador.
12. MESSER GRIESHEIM DE MÉXICO, S.A. Soldadura de Mantenimiento
13. Estatutos de MESSERCUADOR S.A.
14. Revista Gestión, Diciembre de 2005, #138
15. Revista Messerhoy, N°1, Año 1999
16. <http://www.inec.gov.ec>
17. <http://www.bce.fin.ec>
18. <http://www.supercias.gov.ec>
19. <http://www.sri.gov.ec>
20. <http://www.iess.gov.ec>
21. <http://www.messergroup.com>
22. <http://www.messer-cw.de>
23. <http://www.cedatos.com.ec>
24. <http://www.Indura.net>
25. <http://www.aga.co.ec>

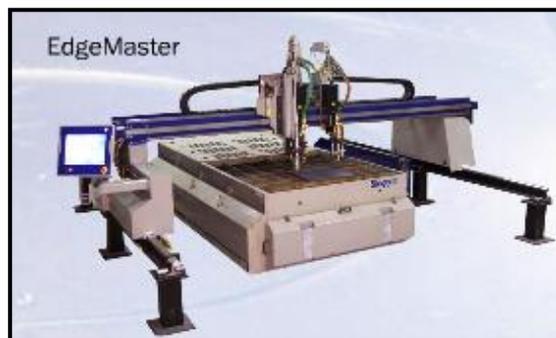
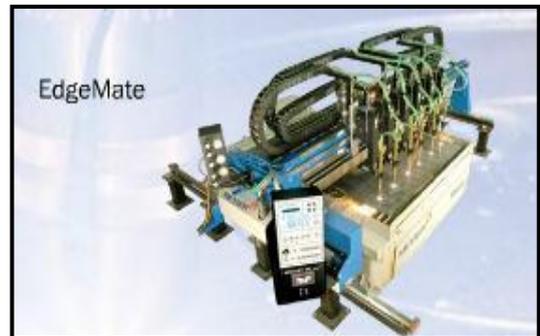
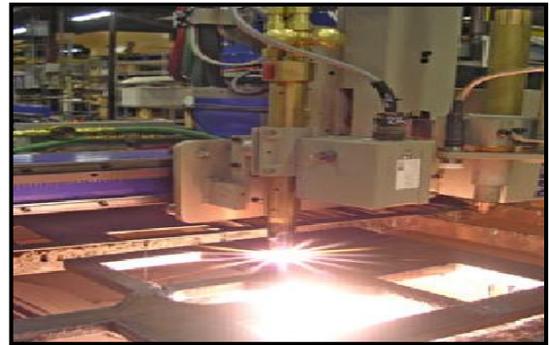
26. <http://www.mailxmail.com/curso/empresa/analisisestadosfinancieros/capitulo2.htm>

27. <http://www.gestiopolis.com/dirgp/fin/analisis.htm>

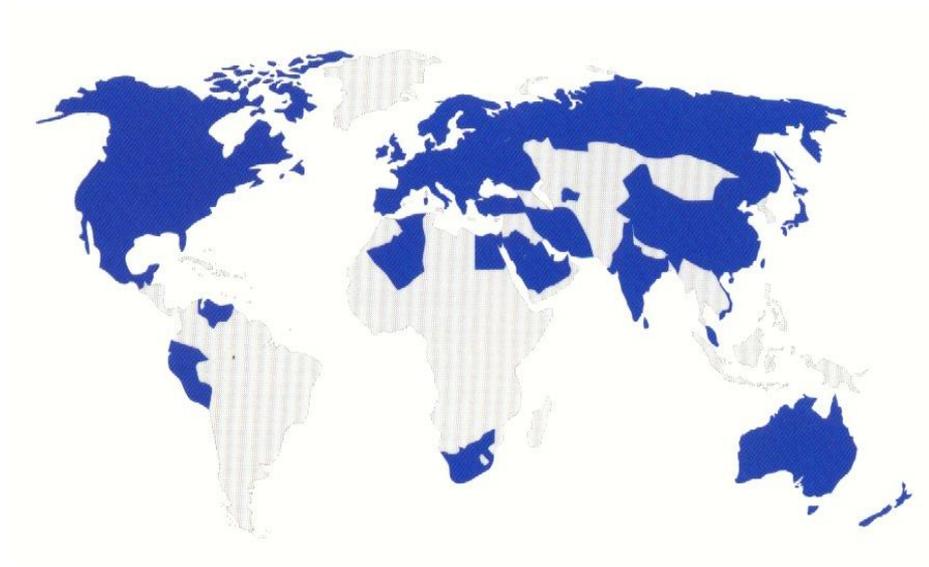
# ANEXOS

## ANEXO 1

### MAQUINARIA Y EQUIPOS DE MESSER



ANEXO 2  
MESSER A NIVEL MUNDIAL



 Zonas de Empresas Productoras y Comercializadoras

# ANEXO 3

## PROGRAMA DE SUMINISTROS Y TÉCNICA PARA SOLDADURA DE MANTENIMIENTO Y FABRICACIÓN

Una Organización del Grupo M.E.C.

# MESSER

PROGRAMA DE SUMINISTROS Y TÉCNICA PARA SOLDADURA DE MANTENIMIENTO Y FABRICACIÓN

aleaciones especiales para la soldadura de mantenimiento y reparación en general

### Soldadura de Aceros al Carbono y de baja Aleación

**MESSEr-MC-6010**  
Electrodo universal de alta penetración con gran campo de aplicación, especialmente en la construcción naval de diques y en construcciones marítimas en donde se exige un trabajo de alta calidad. Especialmente para tubos de todo tipo, especialmente para espaldas de grandes espesores para gas y post-burn Pipe Lines.  
Resistencia a la tracción: 480-500N/mm<sup>2</sup>.

**MESSEr-MC-6041**  
Es un electrodo diseñado para ser gran estabilidad, lo que produce un chispazo moderado, es un electrodo balanceado con gran campo de aplicación, especialmente en la construcción naval de diques y en construcciones marítimas donde se exige trabajo de alta calidad.  
Resistencia a la tracción: 480-500N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: L: 23%.

**MESSEr-MC-6040**  
Electrodo universal con un gran recubrimiento, para la soldadura de aceros con una resistencia a la tracción de hasta 520 N/mm<sup>2</sup> por ejemplo S235. Fácil de soldar en todas las posiciones, para trabajos de construcción y reparaciones, ideal para la soldadura de pernos y de pines de forja, para la fabricación de tuberías, construcción de vehículos, trabajos sobre aceros y fundición de hierro gris. Coban ligeros de fácil manejo y buen comportamiento en la posición descendente.  
Resistencia a la tracción: 310-370N/mm<sup>2</sup>.

**MESSEr-MC-1040**  
Electrodo de recubrimiento básico, con contenido de hidrógeno, controlado para proporcionar un trabajo de 40 hasta 450°C.  
Para soldar aceros en series de normalización general, aceros normal, aceros para cables hasta 1011 y 17 M4, aceros de tubos hasta 25 42 4, aceros de grano fino hasta S235, aceros de grano fino resistentes al frío hasta 170032.  
Cualidad uniforme en las posiciones horizontal, y vertical ascendente.  
Funcionamiento de manga desechable aprox. 120%  
Resistencia a la tracción: 310-370N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: >23%.

**MESSEr-MC-1040-A1**  
Electrodo de recubrimiento básico especialmente fabricado para la soldadura de tubos en posición vertical descendente y también puede aplicarse en trabajos de alineamiento. Por su carácter exclusivo, se aplica también en la realización de conexiones tipo tee en tuberías y en grandes curvas (para curvas) en tuberías perforadas. Píase el uso con suficiente fuerza para garantizar la penetración y la alta penetración de la soldadura en posición vertical descendente. El significado del símbolo A1 indica que el depósito es perteneciente a un acero al C-Mn con 0.1% de carbono.  
Resistencia a la tracción: 310-371 N/mm<sup>2</sup>.  
Aprobaciones: ABS (American Bureau of Shipping) and LRS (Lloyd's Register of Shipping).

**MESSEr-MC-1040**  
Electrodo de recubrimiento básico para la soldadura de uniones muy resistentes en aceros de construcción y de tanques o depósitos, por ejemplo S42 hasta S42. Las limitas para cables de hasta 1.1 y 1.18 M, aceros de tubos hasta 25 42 4 y aceros de estructura de gran flujo de hasta 61 E1. Para aceros fundidos de hasta S235, aceros de carbono de hasta C45, aceros de difícil soldadura (como S355, S355, S355 y otros) (ver tablas de especificaciones).  
Gracias al alto porcentaje de Mn que contiene, proporciona una gran seguridad contra las grietas.  
Resistencia a la tracción: 480-500N/mm<sup>2</sup>.

**MESSEr-MC-6041-90**  
Electrodo especial para cortar y ranurar todo tipo de aceros y aleaciones, para la preparación de la construcción, especialmente chumbras, capillos, perforaciones, ranuras en bobes, impresos de soldadura, eliminación de rebabas y rebobados en fundido de molde.  
Para ranurar (obtener el dibujo). Para separación y corte, mantener el electrodo vertical y evitar el movimiento de mano. Noventa grados 100°.

### Soldadura de Aceros Inoxidables

**MESSEr-MC-E-308L-10**  
Electrodo con recubrimiento de núcleo, para la soldadura de aceros resistentes a la corrosión. El Material de recubrimiento depositado en el acero inoxidable al cromo-níquel-molibdeno con un porcentaje particularmente bajo de carbono.  
Utilización en aceros con contenido níquel, resistente a la corrosión, tanto para uniones en aceros austeníticos como para la soldadura de recarga correcta.  
Soldadura con control de posición, usualmente con buena forma, casi no hay salpicaduras.  
Resistencia a la tracción: 690-700N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: >25%.

**MESSEr-MC-316L-10**  
Electrodo con recubrimiento de núcleo, para la soldadura de aceros resistentes a la corrosión. El Material de recubrimiento depositado en el acero inoxidable al cromo-níquel-molibdeno con un porcentaje particularmente bajo de carbono.  
Utilización en aceros con contenido níquel, resistente a la corrosión, tanto para uniones en aceros austeníticos como para la soldadura de recarga correcta.  
Soldadura con control de posición, usualmente con buena forma, casi no hay salpicaduras.  
Resistencia a la tracción: 690-700N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: >25%.

**MESSEr-MC-316-10**  
Electrodo con recubrimiento de núcleo, para soldar aceros inoxidables. Soldadura de uniones en aceros inoxidables que equivalen con series: 316 de titanio, series: 321 de níquel y acero, 2.25 de molibdeno.  
Dispositivo de acero al cromo níquel-molibdeno, adecuado no estabilizado, para temperaturas de trabajo de 150 a 300°C.  
Resistencia a la tracción: 690-700 N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: >25%.

**MESSEr-MC-309L-MGE-310-10**  
Electrodo con recubrimiento básico y núcleo inhomogéneo, especialmente para soldar aceros inoxidables austeníticos y resistentes al calor.  
El Material de recubrimiento depositado en el acero inoxidable al cromo-níquel-molibdeno con un porcentaje particularmente bajo de carbono.  
Resistencia a la tracción: 550-550 N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: 20-25%.

**MESSEr-MC-750**  
Electrodo con recubrimiento básico para la soldadura automática de electrodo empalmado, para tuberías y recipientes en aceros de todo tipo.  
Particularmente indicado para cortar capas alfa de aluminio en la soldadura de recarga. El electrodo depositado en el acero inoxidable al cromo-níquel-molibdeno con un porcentaje particularmente bajo de carbono.  
Material depositado: Cr, Ni, Mo, Fe.  
Resistencia a la tracción: 640-720 N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: >25%.

**MESSEr-MC-029-MC-SUPER-680-290**  
Electrodo para la soldadura de uniones tipo de aceros y para recarga, resistente al calor, al cromo, al níquel, con buena penetración mecánica hasta 600°C, resistencia a la tracción hasta 100°C. Utilizado en aceros de alta resistencia mecánica, diseño de alta calidad, cuando se requiere una capa intermedia en el punto de soldadura de acero al manganeso o de aleación de fundición, antes de soldar el recarga duro.  
Material depositado: Cr, Ni, Mo, Fe.  
Resistencia a la tracción: 800 N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: >25%.

**MESSEr-MC-309L-10**  
Electrodo con recubrimiento de núcleo, para soldar chapas inoxidable y aceros de alta resistencia mecánica. Utilizado en soldadura de aceros austeníticos que equivalen al aluminio de alta aleación. Soldadura de recarga, por ejemplo, capas compensadoras en aceros no aleados de alta aleación.  
Soldadura de juntas de soldadura en el baño de soldadura. Después de aceros al cromo-níquel-molibdeno austenítico, con un contenido de carbono muy reducido.  
Resistencia a la tracción: 580-600 N/mm<sup>2</sup>.

### Soldadura de Unión en diferentes Materiales Base

**MESSEr-MC-E-Ni-Cr-3-MC-690**  
Electrodo con recubrimiento básico especial, para soldar en aleaciones de níquel, aceros al cromo-níquel-molibdeno y aceros al cromo-níquel-molibdeno.  
Dispositivo de acero al cromo-níquel-molibdeno, adecuado no estabilizado, para temperaturas de trabajo de 150 a 300°C.  
Resistencia a la tracción: 690-700 N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: >25%.

**MESSEr-MC-E-Ni-7**  
Electrodo con recubrimiento especial para soldar en aleaciones de níquel-cobalto y uniones entre aceros austeníticos, por ejemplo, aceros con el contenido de níquel-cobalto.  
Dispositivo de acero al cromo-níquel-molibdeno, adecuado no estabilizado, para temperaturas de trabajo de 150 a 300°C.  
Resistencia a la tracción: 690-700 N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: >25%.

### Soldadura de Aluminio y sus Aleaciones

**MESSEr-MC-400**  
Electrodo de aluminio para soldadura de reparación en aleaciones de aluminio y de fundido de aluminio.  
Baño de fusión bien visible. Carácter pegajoso y gran plasticidad.  
Cuerpo de níquel y aluminio.  
Para trabajos de corte y corte, corte perfecto.  
Resistencia a la tracción: 150N/mm<sup>2</sup>.

### Soldadura de Hierro Fundido (Hierro Colado)

**MESSEr-MC-EN-61**  
Electrodo de níquel para soldadura en frío de fundido de hierro gris, uniones entre fundidos y aceros. La deposición, por gran plasticidad y el rico contenido de níquel, garantiza la adherencia mutuamente.  
El Material de recubrimiento depositado en el acero inoxidable al cromo-níquel-molibdeno con un porcentaje particularmente bajo de carbono.  
Resistencia a la tracción: 550-550 N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: 20-25%.

**MESSEr-MC-200**  
Electrodo especialmente desarrollado para la soldadura en fundición gris, posición o ganada y aplicación en alta temperatura de fundido de hierro gris.  
Soldar en posición con una fuerte, control de la tracción en posición en vertical hacia el fondo. Para separar y cortar, mantener el electrodo vertical y evitar el movimiento de mano.  
Resistencia a la tracción: 150 N/mm<sup>2</sup>.

**MESSEr-MC-EN-FC-61**  
Electrodo de hierro-níquel para soldadura en fundición gris, fundido en hierro y fundido en hierro con níquel. Posee alta resistencia a la tracción. Este electrodo tiene una alta resistencia mecánica que se puede soldar con el electrodo en posición de reposo.  
Resistencia a la tracción: 550-550 N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: 20-25%.

### Soldadura de Cobre y sus Aleaciones

**MESSEr-MC-340**  
Electrodo especial de bronce de aluminio para la soldadura de uniones y recarga en cobre, aleaciones de cobre y aluminio.  
Soldar con aceros normal con un gran contenido de níquel hasta 200°C.  
Resistencia a la tracción: 40 N/mm<sup>2</sup>.

**MESSEr-MC-380**  
Electrodo a base de cobre-níquel para soldadura en fundición gris, fundido en hierro y fundido en hierro con níquel. Posee alta resistencia a la tracción. Este electrodo tiene una alta resistencia mecánica que se puede soldar con el electrodo en posición de reposo.  
Resistencia a la tracción: 550-550 N/mm<sup>2</sup>.  
Alargamiento: 20-25%.



# ANEXO 4

## LISTA DE PRECIOS

MESSER DEI ECUADOR CIA. LTDA.  
FECHA: 7/D iciembre/2006

PAGINA: 1

		RESUMEN DE ESTENCIAS ALMACI	QT	
CODIGO	NOMBRE DE ARTICULO	EXISTENCIA	COSTO	TOTAL
A76463	MG 400 x 2.5mm (GRIL	0.590	17.34	10.23
A76497	MG 400 x 3.25mm (GRI	2.000	26.18	52.37
A79582	MG 400 x 4.00mm (GRI	0.290	14.95	4.34
AC10060	MG E 71T-11 x 2.5mm	68.180	5.14	350.54
AE16857	MG E 8018G x 3.25mm	130.070	2.50	325.21
AE16865	MG E 8018G x 4.00mm	424.930	2.51	1066.86
AE16866	MG E 8018Gx 3/32"	1.820	1.61	2.93
AR10032	MG 710W x 5/64"	50.000	6.07	303.26
AU76471	MG 130 x 3.25mm(GRIL	2.880	17.86	51.45
AU81182	MG 370 x 3.2x4.27x45	0.450	93.47	42.06
AU86132	MG 350 x 1/16" (GRIL	11.331	18.32	207.56
B11222	BARILLA TIG ER 505 x	30.909	16.00	494.54
B11333	BARILLA TIG ER 502 x	12.690	17.77	225.46
B15151	FUNDENTE BORAX	7.000	0.80	5.60
C10001	MG E 6011 x 3.25mm	8.777.840	1.18	10342.49
C10002	MG E 6011 x 4.00mm	1.161.000	1.20	1393.24
C10003	MG E 7018 x 3.25mm	8.530.305	1.25	10699.94
C10004	MG E 7018 x 4.00mm	895.750	1.21	1084.77
C10005	MG E 6010 x 3.25mm	4.180	1.34	5.60
C10006	MG E 6010 x 4.00mm	20.000	1.35	27.00
C10008	MG E 7018 x 5.0mm	55.300	1.04	57.78
C10010	MG E 6011 x 2.5mm	479.120	1.39	664.42
C10012	MG E 6012 x 1/8"	7.000	1.77	12.39
C10015	MG E 7018 x 2.5mm	482.000	1.29	621.71
C10052	MG E 6013 X 2.5mm	38.000	1.50	57.00
C19166	MG E 6013 x 3.25mm	1.187.180	1.19	1407.90
C19174	MG E 6013 x 4.00mm	470.360	1.12	525.49
CA10016	ALAMBRE MIG WIRE x 0	3.081.000	1.17	3595.94
CA10017	ALAMBRE MIG x 1.2mm	0.000	0.80	0.00
CO19380	MG ECuMn14 Al x 3.25	21.100	26.75	564.52
CO49460	BRONCIL x 1/8"	63.500	19.00	1206.50
CO79318	MG 390 X 1/8"	1.180	15.04	17.75
CO79319	MG 390 x 4.00mm (GRI	0.450	12.22	5.50
COR16915	MG Cut 53 x 3.25mm (	368.260	1.78	656.07
COR16923	MG Cut 53 x 4.00mm (	223.300	1.75	389.72
COR86215	ELECTRODO DE CARBON	1.263.000	0.16	207.53
COR86216	ELECTRODO DE CARBON	50.000	0.39	19.33
COR86217	ELECTRODO DE CARBON	790.000	0.34	266.43
F16900	ENiC1 x 1/8"	1.423	21.99	31.30
F16931	MG E NiC1 x 2.5mm (G	0.847	37.65	31.89
F16949	MG E NiC1 x 3.25mm(G	31.216	26.24	819.22
F16956	MG E NiC1 x 4.00mm (	0.003	26.67	0.08
F16980	MG E Est x 3.25mm (G	0.300	1.47	0.44
F16998	MG E Est x 4.00mm (G	0.000	4.69	0.00
F17020	MG E NiFeC1 X 3.25mm	47.707	21.42	1022.00
F17038	MG E NiFeC1 X 4.00mm	62.493	23.08	1442.10
F77503	MG E 260 x 3.25mm (G	0.000	17.92	0.00
F77511	MG 240 x 5.00mm	10.237	21.08	215.75
F79814	MG 220 x 3.25mm (MG	66.865	4.92	328.69
I10007	MG E 308H-16 x 3.25m	1.900	9.34	17.75
I10008	MG 410-16 NIMO x 3/3	43.630	13.39	584.42
I10009	MG 410-16 NIMO x 1/8	40.900	11.46	468.54
I10018	MG E 505-15 x 2.5mm	20.000	2.34	46.81
I10022	MG E 309-16 x 2.5mm	24.000	11.00	264.00
I10023	MG E 309-16 x 3.25mm	37.000	10.85	401.54
I10031	MG E 308H x 2,5mm	18.180	9.36	170.21
I10034	MG E 502 x 2.5mm	20.000	4.67	93.35

I10035	MG E 308 x 2.5mm	0.000	7.71	0.00
I10040	MESSER E 629 x 2.5mm	0.000	9.26	0.00
I10041	MESSER E 629 x 4.0mm	0.000	4.54	0.00
I10043	MESSER E 6126 x 5.0m	5.000	3.21	16.05
I10044	MESSER E 6502 x 4.0m	0.000	2.95	0.00
I10045	MESSER E 6502 x 5.0m	10.000	2.95	29.50
I10046	MESSER E 6510 x 5.0m	3.910	3.36	13.14
I10047	MESSER E 6507 x 2.5m	2.000	3.84	7.68
I10049	MESSER E 6507 x 4.0m	20.000	3.17	63.40
I10088	MG E 6310 x 1/8"	67.710	13.01	880.98
I10089	MG E 6310 x 5/32"	16.760	15.57	260.92
I12123	ELECTRODO E347-16 x	1.818	11.00	20.00
I16881	MG E 312-16 x 2.5mm(	54.880	11.44	627.70
I16899	MG E 312-16 x 3.25mm	165.560	11.34	1877.98
I16907	MG E 312-16 x 4.00mm	19.000	12.00	228.05
I17046	MG E 308L-16 x 2.5mm	201.130	7.23	1455.09
I17053	MG E 308L-16 x 3.25m	12.200	7.24	88.29
I17137	MG E 316L-16 x 3.25m	0.000	9.68	0.00
I41095	MG E 310-16 x 3.25mm	0.000	8.47	0.00
I53686	MG E 308L-16 x 1.6mm	1.500	15.00	22.50
I54666	MG E 308L-16 x 2.00m	31.450	15.17	477.19
I68981	MG E 310-16 x 2.5mm	8.340	7.43	61.96
I72561	MG MG E 309L-16 x 2.	49.500	11.43	565.76
I73684	MG E 307-15 x 3.25mm	31.685	11.02	349.21
I76695	MG E 307-15 x 4.00mm	116.710	12.00	1400.19
I77479	MG SUPER 600 x 2.5mm	0.473	16.57	7.84
I77487	MG SUPER 600 x 3.25m	3.674	14.71	54.05
I79731	MG E 308L-16 x 4.00m	64.199	7.38	473.61
I83626	MG E 310-16 x 4.00mm	3.100	14.84	46.01
I83915	MG E 309L-16 x 3.25m	30.720	11.16	342.91
I85858	ELECTRODO E 316L-16	18.870	8.77	165.48
I86868	ELECTRODO E 316L-16	70.000	10.36	725.46
N17368	MG ENiCrFe3 x 3.25mm	2.090	17.80	37.21
N52787	MG ENiCrFe3 x 4.00mm	3.000	22.47	67.41
N82222	MG ENiCrFe3 x 2.5mm	8.140	13.27	108.00
PASTA	MG 120 PASTA	20.000	8.86	177.18
R-SUGAR1	SUGARCROM x 5/32"	300.000	3.65	1095.00
R10051	MG 700 x 2.5mm	2.000	22.50	44.99
R17160	MG HARD 7 x 3.25mm (	266.400	6.23	1660.12
R17178	MG HARD 7 x 4.00mm (	0.000	6.28	0.00
R17228	MG HARD 18 x 3.25mm	355.354	6.85	2434.03
R17251	MG HARD 36 x 3.25mm	11.800	22.31	263.27
R17319	MG HARD 64S x 4.00mm	40.680	14.55	592.08
R40071	MG HARD 3 x 4.00mm (	20.000	2.30	46.02
R40089	MG HARD 3 x 3.25mm (	154.370	2.54	392.56
R72629	MG HARD 18 x 4.00mm	12.140	6.94	84.26
R73676	MG HARD150 x 4.00mm	0.400	4.36	1.74
R76869	MG 780 x 4.0mm	22.898	54.08	1238.29
R77461	MG HARD 7 x 5.00mm (	2.000	4.51	9.02
R78956	MG HARD 42x 4.00mm (	440.100	5.24	2307.70
S123456	COLLECT(STANDARD)x 1	6.000	1.51	9.08
TI10027	MG SS 308L TIG 3/32	0.004	6.78	0.03
TI10028	MG SS 308L TIG 1/16	21.243	9.95	211.42
TI10030	MG SS 316L TIG 3/32	8.080	6.62	53.49
TIG10037	ER 80S-B2 x 3/32" \	6.810	7.30	49.71
TIG10039	VARILLA TIG ER 309L	0.010	15.00	0.15
TUNG10001	TUNGSTENO 2% TORIO x	352.000	0.87	304.65
TUNG10080	TUNGSTENO x 1/16"	1.000	1.27	1.27
TUNG10081	TUNGSTENO PURO 3/32"	1.000	1.80	1.80

TOTAL GENERAL

64360.92

LISTA DE PRECIOS

AMBATOL CIA. LTDA.  
MATRIZ AMBATO

26/09/2006 17:04:41  
20/30

COD. ITEM	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PESO	PRECIO VENTA
76IB80X12X2ALARGA	PAR BISAGRA 80X12X2 A LARGA		0,80
77LAF320	LIJA AGUA FANDELI #320		0,38
77LAF400	LIJA AGUA FANDELI #400		0,38
77LAF500	LIJA AGUA FANDELI #500		0,38
77LAF600	LIJA AGUA FANDELI #600		0,38
78LHU02	LIJA HIERRO UNION #2		0,53
79DL050	DISCO LIJA #50		1,58
79DL060	DISCO LIJA #60		0,63
79DL080	DISCO LIJA #80		0,63
79DL100	DISCO LIJA #100		0,63
79DL120	DISCO LIJA #120		0,63
80IND1101018	KL.ELEC.INDURA 110-18 1/8		4,35
80IND601118	KL.ELEC.INDURA 6011 1/8	1	1,85
80IND6011332	KL.ELEC.INDURA 6011 3/32	1	1,68
80IND601318	KL.ELEC.INDURA 6013 1/8	1	2,15
80IND701818	KL.ELEC.INDURA 7018 1/8	1	2,40
80IND7018532	KL.ELEC.INDURA 7018 5/32		2,40
81INAI30818	KL.ELEC.INDURA 308L16 1/8 ACE.INOX		16,97
81INAI308332	KL.ELEC.INDURA 308L16 3/32 ACE.		11,75
82AGA601118	KL.ELEC.AGA 6011 1/8	1	2,35
82AGA6011332	KL.ELEC.AGA 6011 3/32	1	2,00
82AGA6011532	KL.ELEC.AGA 6011 5/32	1	2,50
82AGA601318A	KL.ELEC.AGA 6013 1/8R-15 AZUL	1	2,60
82AGA6013'8B	KL.ELEC.AGA 6013 1/8R-10 BLANCO	1	2,70
82AGA6013532A	KL.ELEC.AGA 6013 3/32R-15 AZUL	1	2,85
82AGA6013532A	KL.ELEC.AGA 6013 5/32 R-15 AZUL	1	2,15
82AGA701818	KL.ELEC.AGA 7018 1/8	1	3,40
82AGA7018316	KL.ELEC.AGA 7018 3/16		2,90
82AGA7018532	KL.ELEC.AGA 7018 5/32		3,20
82AGAB8318	KL.ELEC.AGA B83 1/8		5,25
82AGAI312R91118	KL.ELEC.AGA 312L16 R-91 1/8		20,15
82HOBART601118	KL.ELEC.HOBART 6011 1/8		1,31
83AGAI30818	KL.ELECT.AGA 308-L16 1/8 ACER.INOX		12,40
83AGAI308332	KL.ELECT.AGA 308-L16 3/32 ACER.INOX		11,10
84WES601118	KL.ELEC.WEST ARCO 6011 1/8		1,47
84WES6011332	KL.ELEC.WEST ARCO 6011 3/32		2,07
84WES601318	KL.ELEC.WEST ARCO 6013 1/8		1,85
84WES701818	KL.ELEC.WEST ARCO 7018 1/8		1,95
85ALM0.8	ALAMBRE MIG 0.8 AGA/KILO		2,15
85ALM0.8AI	ALAMBRE MIG 0.8 AGA/KILO ACERO INOX.		31,10
85ALM0.8IND	ALAMBRE MIG 0.8 INDURA/KILO		2,20
85ALM0.9	ALAMBRE MIG 0.9 AGA/KILO		2,05
85ALM0.9IN	ALAMBRE MIG 0.9 INDURA/KILO		2,00
85ALM0.9IND	ALAMBRE MIG 0.9 INDUWAR/KILO		2,00
85ALUM4318	ALUMIN 43 1/8 4043		1,75
85ANTF3718	ANTIFRIX 37-1.8		39,70
85BUL2818	BULLD UP 28 1/8 30U		4,05
85CITB-8018	CITOMANGAN 1/8 B-80		4,40
85CLLHF5/32	COLD CAST 5/32		6,44
85COLHF77.18	COLD CAST 77 1/8 HIERRO FUNDIDO		5,05
85CYVX-99/532.SCHI	X-99 5/32 SPEED CHANFER INDURA		5,25
85NIC5518	NICKEL 55 1/8 30U		3,68
85NIC9918	NICKEL 99 1/8 30U		39,45
85NICX-41	NICKEL X-41		42,00
			50,03