

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA
MODALIDAD: PRESENCIAL**



TRABAJO DE CULMINACIÓN DE CARRERA

**“DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y MODELO DE GESTIÓN DE
CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA SIDERTECH S.A.”**

MARÍA JOSÉ ARMAS TAMAYO

**DIRECTOR: LORENZO ARMIJOS
CO- DIRECTOR: BYRON VILLAGÓMEZ**

AÑO 2012



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA CPA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, María José Armas Tamayo

DECLARO QUE:

El trabajo de conclusión de carrera denominado “DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y MODELO DE GESTIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA SIDERTECH S.A.”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 9 de abril de 2012.

María José Armas Tamayo



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA CPA

CERTIFICADO DE TUTORÍA

Eco. LORENZO ARMIJOS

Eco. BYRON VILLAGÓMEZ

CERTIFICAN

Que el trabajo de culminación de carrera titulado: “DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y MODELO DE GESTIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA SIDERTECH S.A.”, realizado por: María José Armas Tamayo ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a la profundidad del análisis y nivel técnico se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a María José Armas Tamayo que lo entregue al Eco. Juan Lara, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 9 de abril de 2012.

Eco. LORENZO ARMIJOS
DIRECTOR

Eco. BYRON VILLAGOMEZ
CO-DIRECTOR



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA CPA

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo, María José Armas Tamayo

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la BIBLIÓTECA VIRTUAL de la institución del trabajo “DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y MODELO DE GESTIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA SIDERTECH S.A.”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 9 de abril de 2012.

María José Armas Tamayo

DEDICATORIA

El presente trabajo dedico:

A mis padres quien con su esfuerzo y dedicación han logrado ser mi ejemplo y fortaleza para culminar una de mis grandes metas.

A mis hermanas que son la esencia de mi alma, y para que ellas también se esfuercen día a día por alcanzar sus sueños.

A Alex por impulsarme a salir adelante, y brindarme su apoyo, respeto y cariño incondicional.

María José

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirme cumplir cada una de mis metas, y darme la fuerza y energía para alcanzarlas.

A la Virgen María quién es guía y consuelo en cada etapa de mi vida.

A mis padres, por su entrega, sacrificio, amor y confianza.

A mis amigas por enseñarme y aprender juntas el valor del amigo sincero, por la fuerza, el apoyo, las risas y lágrimas compartidas.

A mi Director y Co Director por sus aportes y recomendaciones que fueron de gran ayuda en el desarrollo y culminación de tesis.

Al Gerente General y Presidente de SIDERTECH S.A. quienes me han brindado su confianza y apoyo incondicional tanto en el área profesional como personal y han facilitado toda la información necesaria para el desarrollo de la tesis.

A cada una de las personas que de una u otra manera fueron aporte sólido en mi formación académica.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA	I
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD.....	II
CERTIFICADO DE TUTORÍA	III
AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN.....	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
RESUMEN EJECUTIVO.....	- 6 -
SUMMARY	- 12 -
CAPITULO 1: CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA SIDERTECH S.A.	- 17 -
1.1. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL.....	- 17 -
1.1.1. MARCO TEORICO	- 17 -
1.1.2. MARCO CONCEPTUAL	- 17 -
1.2. ASPECTOS GENERALES	- 18 -
1.2.1. INTRODUCCION.....	- 18 -
1.2.2. RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA	21
1.2.3. “BASE LEGAL”	24
1.2.4. “MISIÓN Y VISIÓN”	33
1.2.5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	33
1.2.6. “DESCRIPCION DEL GIRO DEL NEGOCIO”	35
1.2.7. “REGLAMENTO INTERNO DE LA EMPRESA”	42
CAPITULO 2: ANÁLISIS SITUACIONAL SIDERTECH S.A.....	48
2.1. ANÁLISIS MACROAMBIENTE	48
2.1.1. ASPECTO POLÍTICO.....	48
2.1.2. ASPECTO ECONOMICO	51
2.1.2.1 INDICADORES ECONOMICOS	51
2.1.2.1.1 “PRODUCTO INTERNO BRUTO”	52
2.1.2.1.2 “BALANZA COMERCIAL”	54
2.1.2.1.3 “INFLACION”	56
2.1.2.1.4 “RESTRICCION A LAS IMPORTACIONES”	60
2.1.2.1.5 “TASAS DE INTERES”	63

2.1.2.1.6 “RIESGO PAÍS”	64
2.2. ANÁLISIS MICROAMBIENTE	66
2.2.1 CLIENTES	66
Visión	69
2.2.2 PROVEEDORES	75
2.2.3. MERCADO Y COMPETENCIA	81
2.2.4. SITUACIÓN INTERNA	92
2.2.5. DIAGRAMA DE ISHIKAWA	95
CAPITULO 3: DIAGNOSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA	98
3.1 ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS	98
3.1.1 ANÁLISIS HORIZONTAL:	98
3.1.2 ANÁLISIS VERTICAL:	118
3.1.3. RAZONES E ÍNDICES FINANCIERAS.....	127
3.1.4. MÉTODO DUPONT.....	139
3.1.5. MATRIZ FODA FINANCIERO:	145
CAPITULO 4: MODELO DE GESTION PARA LA EMPRESA SIDERTECH S.A.....	165
4.1. ESTRATEGIAS DE OPERACIONES DE CRÉDITO.....	165
4.2. ESTRATEGIAS EN GESTION DE TESORERIA	174
4.3. ESTRATEGIAS DE CONTROL INTERNO	179
4.4. NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA	183
4.5. “QUE ES UN MODELO FINANCIERO”	185
4.6. CLASIFICACION DE UN MODELO FINANCIERO	185
4.7. “ETAPAS PARA LA CREACIÓN DE UN MODELO FINANCIERO”	189
4.8. MODELO FINANCIERO A APLICAR	193
4.8.1. QUE SON LOS PRONOSTICOS:	193
4.8.5. VENTAJAS DEL PRONOSTICO:	201
4.9 ESCENARIOS	206
4.10. PRESUPUESTO MAESTRO Y ESTADOS PROFORMA	209
CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA EMPRESA	
SIDERTECH S.A	215
5.1. CONCLUSIONES	215
5.2. RECOMENDACIONES	218
BIBLIOGRAFIA.....	220

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.1 MUNDO: RANKING DE PRODUCCIÓN DE ACERO EN CRUDO.....	21
TABLA 1.2 CONFORMACION DELCAPITAL SOCIAL SIDERTECH S.A.	323
TABLA 1.3 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL TREN FORJADOR DE BOLAS	41
TABLA 2.1 “BALANZA COMERCIAL II TRIMESTRE 2011”	55
TABLA 2.2. INFLACION 2000-2010	57
TABLA 2.3 “POSICION DE CLIENTES NACIONALES”	67
TABLA 2.4 AREAS DE DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	81
TABLA 3.1 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL 2008/2009.....	100
TABLA 3.2 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL 2009/2010.....	103
TABLA 3.3. ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL 2010/2011	107
TABLA 3.4ANÁLISIS HORIZONTAL PÉRDIDAS Y GANANCIAS 2008/2009	112
TABLA 3.5 GASTOS DE ADMINISTRACION 2008/2009.....	113
TABLA 3.6 ANÁLISIS HORIZONTAL PÉRDIDAS Y GANANCIAS 2009/2010	114
TABLA 3.7 ANÁLISIS HORIZONTAL PÉRDIDAS Y GANANCIAS 2010/2011	116
TABLA 3.8ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL 2008 - 2011.....	120
TABLA 3.9ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS 2008 - 2011.....	125
TABLA 3.10RAZONES DE LIQUIDEZ SIDERTECH S.A 2008 – 2011	129
TABLA 3.11RAZONES DE ACTIVIDAD SIDERTECH S.A 2008 – 2011.....	131
TABLA 3.12RAZONES DE ENDEUDAMIENTO SIDERTECH S.A 2008 – 2011	135
TABLA 3.13RAZONES DE RENTABILIDAD SIDERTECH S.A 2008 – 2011 ...	137
TABLA 3.14SISTEMA DUPONT SIDERTECH S.A 2008	140
TABLA 3.15 SISTEMA DUPONT SIDERTECH S.A 2009	141
TABLA 3.16SISTEMA DUPONT SIDERTECH S.A 2010	142
TABLA 3.17 SISTEMA DUPONT SIDERTECH S.A 2011	143
TABLA 3.18 SISTEMA DUPONT FINAL EMPRESA SIDERTECH S.A.	144
TABLA 3.19MATRIZ DE FORTALEZAS FINACIERAS SIDERTECH S.A.....	145
TABLA 3.20 MATRIZ DE DEBILIDADES FINACIERAS SIDERTECH S.A	146
TABLA 3.21MATRIZ DE OPORTUNIDADES FINACIERAS SIDERTECH S.A	147
TABLA 3.22MATRIZ DE AMENAZAS FINACIERAS SIDERTECH S.A	148
TABLA 3.23MATRIZ DE IMPACTO FORTALEZAS FINANCIERAS SIDERTECH S.A	149
TABLA 3.24MATRIZ DE IMPACTO DEBILIDADES FINACIERAS SIDERTECH S.A	150
TABLA 3.25MATRIZ DE IMPACTO OPORTUNIDADES FINANCIERAS SIDERTECH S.A	152
TABLA 3.26MATRIZ DE IMPACTO AMENAZAS FINANCIERAS SIDERTECH S.A	153
TABLA 3.27MATRIZ DE FODA CUANTIFICADO SIDERTECH S.A.....	155

TABLA 3.28	MATRIZ DE ÁREAS OFENSIVAS DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS "FO"SIDERTECH S.A.....	159
TABLA 3.29	MATRIZ DE ÁREAS DEFENSIVAS DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS "DA"SIDERTECH S.A.....	160
TABLA 3.30	MATRIZ DE ÁREAS DEFENSIVAS DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS "FA"SIDERTECH S.A.....	161
TABLA 3.31	MATRIZ DE ÁREAS DE MEJORAMIENTO ESTRATÉGICO "DO"SIDERTECH S.A.....	162
TABLA 3.32	RESULTADOS BALANCES DE FUERZA SIDERTECH S.A.....	163
TABLA 4.1	PLAZOS DE COBRO CLIENTES SIDERTECH S.A.....	165
TABLA 4.2	ANALISIS COMPARATIVO DE INSTRUMENTOS DE COBRO ...	176
TABLA 4.3	VENTAS HISTORICAS SIDERTECH S.A.....	202
TABLA 4.4	VENTAS FUTURAS SIDERTECH S.A.....	204
TABLA 4.5	METODO LINEAL SIDERTECH S.A.....	204
TABLA 4.6	ESCENARIOS EMPRESA SIDERTECH S.A.....	206
TABLA 4.7	PRESUPUESTO MAESTRO EMPRESA SIDERTECH S.A.....	209
TABLA 4.8	TABLA RESUMEN PRESUPUESTO MAESTRO.....	212

ÍNDICE DE GRAFICOS

ILUSTRACIÓN 1: GRAFICO 1.1 PRODUCCIÓN MUNDIAL DEL ACERO EN CRUDO.....	19 -
ILUSTRACIÓN 2: GRAFICO 2.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO INGRESO.....	52
ILUSTRACIÓN 3: GRAFICO 2.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO EN LOS PAISES DE LATINOAMERICA	53
ILUSTRACIÓN 4: GRAFICO 2.3 BALANZA COMERCIAL	54
ILUSTRACIÓN 5: GRAFICO 2.4 BALANZA COMERCIAL II TRIMESTRE 2011.	56
ILUSTRACIÓN 6: GRAFICO 2.5 INFLACION	58
ILUSTRACIÓN 7: GRAFICO 2.6 INFLACION MENSUAL AL II TRIMESTRE 2011	60
ILUSTRACIÓN 8: GRAFICO 2.7 IMPORTACIONES POR USO O DESTINO ECONOMICO	62
ILUSTRACIÓN 9: GRAFICO 2.8 EVOLUCION TASAS DE INTERES.....	63
ILUSTRACIÓN 10: GRAFICO 2.9 RIESGO PAIS 2001/ 2010.....	65
ILUSTRACIÓN 11: GRAFICO 2.10 RIESGO PAIS MENSUAL 2011	66
ILUSTRACIÓN 12: GRAFICO 2.11 PARTICIPACIÓN VENTAS CLIENTES EN MILLONES DE USD	68
ILUSTRACIÓN 13: GRAFICO 2.12 CLIENTES NACIONALES SIDERTECH	72
ILUSTRACIÓN 14: GRÁFICO 3.1 COMPARACIÓN BALANCE GENERAL 2008/2009.....	102
ILUSTRACIÓN 15: GRÁFICO 3.2 COMPARACIÓN BALANCE GENERAL 2009/2010.....	106
ILUSTRACIÓN 16: GRÁFICO 3.3 COMPARACIÓN BALANCE GENERAL 2010/2011	111
ILUSTRACIÓN 17: GRÁFICO 3.4 ACTIVO FIJO 2008/2009/2010/2011	122
ILUSTRACIÓN 18; GRÁFICO 3.5 PASIVO/PATRIMONIO 2008/2009/2010/2011	123
ILUSTRACIÓN 19: GRAFICO 4.1 VENTAS HISTORICAS SIDERTECH S.A	203
ILUSTRACIÓN 20: GRAFICO 4.2 VENTAS FUTURAS METODO LINEAL SIDERTECH S.A	205
ILUSTRACIÓN 21: GRAFICO 4.3 VENTAS FUTURAS ESCENARIOS SIDERTECH S.A. EN USD.....	207

RESUMEN EJECUTIVO

El mercado mundial del acero ha permitido a través del tiempo la recuperación de la industria siderúrgica, enfocándose en Asia y su principal actor China como el mercado que marca tendencias, con mayores grados de flexibilidad y adaptación.

CAPÍTULO 1: CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA SIDERTECH S.A.

SIDERTECH, EXPERTISE THE TECHNOLOGY CALLS ON, es una empresa con sede en Estados Unidos radicada actualmente en dos continentes Europa y América, que busca ampliar el mercado nacional e internacional-

Es la única empresa Siderúrgica en la Costa del Pacífico en realización de estudios de factibilidad, desarrollo de ingeniería de proceso, suministro de plantas de agua y humos, trenes de laminación, sistemas de recuperación de energía, fabricación de bóvedas, hornos de inducción, montaje y supervisión.

SIDERTECH es encargado de la fabricación de plantas para tratamiento de humos (Ingeniería en cooperación con su partner estratégico ETEAM), plantas de tratamiento de aguas, plantas automáticas de carga aditivos, coladas continuas, trenes de laminación, sistemas auxiliares, como carros de translación, y equipos diseñados a la medida.

La empresa cuenta con un taller de apoyo, personal, equipos, e infraestructuras móviles. SIDERTECH WORKSHOP es el taller de grupo (ubicado en Quito) dedicado a la fabricación de estructuras mecánicas como: Paneles enfriados para cubas y bóvedas

(en acero y cobre) como: ductos y paneles enfriados para plantas de tratamiento humos, equipos para planta de tratamiento agua, equipos para plantas de tratamiento humos, equipos para acería, maquinados de piezas, además de las líneas de producción de bolas.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS SITUACIONAL SIDERTECH S.A.

En el análisis de macro ambiente se pueden destacar aspectos importantes como el político donde SIDERTECH se vio afectada directamente en el gobierno de Alfredo Palacios al no aceptar las negociaciones del tratado de libre comercio ya que SIDERTECH comercializa con toda Latinoamérica, mientras que en el Gobierno de Rafael Correa no se vio afectada al contrario beneficiada ya que en este año la empresa incursiona en la Minería y si el Gobierno apoya y aprueba dicha ley las ventas de SIDERTECH subieran en un 45%.

En los indicadores económicos importantes están el PIB, Producto Interno bruto, la Balanza comercial en el año 2011 ha sido afectada por su proceso de tendencias variables entre importaciones y exportaciones reflejando de esta forma saldos positivos y negativos, este indicador se relaciona con el indicador de restricción de importaciones ya que en el año 2011 con el Gobierno de Rafael Correa se restringen dichas importaciones para apoyar la producción nacional afectando a ciertas partidas arancelarias de materia prima importada por SIDERTECH, en cuanto a las tasas de interés la empresa se ha visto beneficiada ya que los préstamos adquiridos a través del gerente no superan el 3% de interés.

En base al microambiente se destaca a los clientes importantes de SIDERTECH en Ecuador y en América Latina, en Ecuador se encuentran ADELCA- ANDEC-NOVACERO, con quienes se mantiene estrechas relaciones y representan en promedio más del 55% de los ingresos brutos de la empresa, además del mercado ecuatoriano se brinda servicios y materiales a clientes en Perú y Latinoamérica como MEPSA. SIDERPERU, SIZUCA, GERAU y METALDOM.

SIDERTECH es la firma representante de conocidas marcas internacionales como son: ALBA SRL, IDROCALOR, TEKNO BTM, MPA, VAZZOLER entre otras, su principal competidor y ente de liderazgo es la empresa DANIELI con más de 98 años de experiencia, manejando todos los ámbitos de la industria siderúrgica.

SIDERTECH esta controlada por todos los organismos de control como son SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, SRI, IESS, CAMARA DE COMERCIO, y todos los reglamentos y normativas de control como son: LEY ORGÁNICA DE ADUANAS, LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, CÓDIGO CIVIL, CÓDIGO DE TRABAJO.

CAPÍTULO 3: DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA

A la empresa SIDERTECH se le realiza un examen financiero con el fin de conocer su estado y tomar las medidas necesarias en el área financiera, después de realizar el análisis horizontal en los diferentes años de estudio se pudo determinar que la empresa en el Balance General ha incrementado notablemente sus activos, recuperando la cartera, disminuyendo las obligaciones a largo plazo como los préstamo.

Al realizar los análisis horizontales del Balance General de la empresa se logró determinar que las variaciones de año a año son positivas ya que se muestran los incrementos del activo en relaciones al pasivo, el pasivo a corto plazo va en tendencia estándar, mientras que el pasivo a corto plazo desde el período 2009 donde se adquiere la deuda con la gerencia va disminuyendo año a año reflejando el correcto desempeño de la empresa a cubrir sus obligaciones a largo plazo. Por otra parte el patrimonio se muestra sólido por las aportaciones a futuras capitalizaciones, donde la oficina que era propiedad del Gerente ha sido donada para ser propiedad de la empresa.

En el análisis vertical se verifica que los activos corrientes van en escala descendente en relación al activo total a excepción del año 2011 donde se incrementa el capital de trabajo, los activos fijos van aumentando mostrando la capacidad de la empresa en invertir en maquinaria para el correcto funcionamiento de su taller, en cuanto al patrimonio este va en escala decreciente ya que las obligaciones con los terceros van decreciendo.

Por medio de las razones financieras así como por el método Dupont la empresa logró reflejar que mantiene su desarrollo y equilibrio por el nivel de margen de utilidad que mantiene es decir al manejar un nivel de escala de producción especial, donde la rotación de las ventas no es la base de análisis caso contrario son los márgenes de utilidad de cada venta las que le mantienen en constante crecimiento.

CAPÍTULO 4: MODELO DE GESTIÓN PARA LA EMPRESA SIDERTECH S.A

En el capítulo 4 se realiza el planteamiento de estrategias financieras que permitan mejorar y aplicar un modelo financiero para la correcta toma de decisiones del personal administrativo y de Gerencia, la aplicación de estrategias de control interno las mismas que ayudarán al adecuado desenvolvimiento empresarial, además de la aplicación de estándares para la realización y desarrollo de cada puesto de trabajo.

Uno de los principales problemas que enfrenta la empresa es la recuperación de cartera y solicitud de anticipos con los clientes por lo que se plantean estrategias de crédito para poder tener un pagaré de respaldo de pago inmediato, después de cierto tiempo de vencimiento de la cartera, seguimiento de cuentas por cobrar con políticas de recordatoria a los clientes.

Otra estrategia adecuada es la gestión de tesorería donde se involucran descuentos por pronto pago, entre otros, además de las aplicaciones de las Normas Internacionales de Información financiera que permitirán de una u otra forma, llevar un control global de las transacciones contables.

Además de plantear un modelo financiero donde se especifique unas proyecciones del nivel de ventas en base a los pronósticos o métodos lineales donde se muestra por los siguientes 5 años las ventas futuras y la producción en toneladas que alcanzará la empresa, por otro lado la generación del presupuesto maestro que permitirá, conocer las proyecciones de las compras, costos específicos logrando así con estos dos métodos obtener los balances proforma que servirán como respaldo y punto de partida para las decisiones.

Después de concluir el trabajo se comprende que la aplicación correcta de un modelo financiero permitirá a la empresa y la Gerencia tomar las decisiones adecuadas y preventivas al momento de buscar nuevos nichos de mercado y desarrollo de la empresa.

SUMMARY

The world steel market has over time allowed the recovery of the steel industry, focusing on Asia and China as the main actor trendsetting market, with greater degrees of flexibility and adaptation.

CHAPTER 1: KNOWLEDGE OF THE COMPANY SIDERTECH S.A.

SIDERTECH, THE TECHNOLOGY EXPERTISE ON CALLS is a company based in the United States currently based on two continents Europe and America, which seeks to expand domestically and internationally.

Steel is the only company in the Pacific Coast in feasibility studies, development of process engineering, water supply plants and smoke, rolling mills, energy recovery systems, manufacture of vaults, induction furnaces, installation and supervision.

SIDERTECH is responsible for the manufacture of fume treatment plants (Engineering in cooperation with its strategic partner ETEAM), water treatment plants, plant additives load automatic, continuous casting, rolling mills, auxiliary systems, such as cars translational, and equipment designed to measure.

The company has a workshop support personnel, equipment, and mobile infrastructures. WORKSHOP SIDERTECH the workshop group (located in Quito) dedicated to the manufacture of mechanical structures such as cooled panels for tanks and vaults (steel and copper) as products and cooled panels for smoke treatment plants,

equipment for treatment plant water treatment plant equipment fumes, equipment for steel, machined parts, in addition to the production lines of balls.

CHAPTER 2: SITUATION ANALYSIS SIDERTECH.

In the analysis of macro environment can highlight important aspects such as political where SIDERTECH been directly affected in the government of Alfredo Palacios by not accepting the negotiations of free trade as SIDERTECH marketed throughout Latin America, while the Government of Rafael Correa was not adversely affected benefited this year as the company introduces in the Mining and whether the Government supports and approves the law SIDERTECH sales go up by 45%.

In the major economic indicators are GDP, gross domestic product, the trade balance in 2011 has been affected by its process variable trends between imports and exports thus reflecting positive and negative balances, this indicator is related to the indicator as import restrictions in 2011 with the government of Rafael Correa restrict such imports to support domestic production to affect certain tariff items of raw materials imported by SIDERTECH, regarding interest rates, the company has already benefited that the loans acquired through the manager does not exceed 3% interest.

Based on the microenvironment highlights important customers SIDERTECH in Ecuador and Latin America in Ecuador are AELCA-ANDEC-NOVACERO, with whom he maintains close relations, and average over 55% of the gross income of the company in addition to the Ecuadorian market provides materials and services to customers in Peru and Latin America as MEPSA. SIDERPERU, Sizuca, GERAU and

Metaldom.

SIDERTECH signature is representative of known international brands such as: ALBA SRL, Idrocalor, TEKNO BTM, MPA, Vazzoler among others, its main competitor is the leading body DANIELI company with over 98 years' experience handling all areas of the steel industry.

SIDERTECH is controlled by all enforcement agencies such as SUPERINTENDENT OF COMPANIES, SRI, IESS, CHAMBER OF COMMERCE, and all reglamentas and regulations and control as are Customs Law, Taxation Law INTERNAL CODE CIVIL CODE WORK.

CHAPTER 3: ENTERPRISE FINANCIAL DIAGNOSIS

The company SIDERTECH she underwent a financial review in order to know their status and take necessary measures in finance, after performing horizontal analysis in the different years of study it was determined that the company's balance sheet has significantly increased its assets, recovering portfolio, reducing long-term obligations such as loan.

When performing horizontal analysis of balance sheet of the company it was determined that variations from year to year are positive as it shows the relationships of the asset increases to liabilities, the current liability standard is on trend, while the passive short term from the period 2009 where you bought the debt management is decreasing year by year to reflect the proper performance of the company to meet its

long-term obligations. Moreover, the heritage is shown by solid contributions to future a capitalization, where the office was held by the Manager has been donated to be owned by the company.

In the vertical analysis verified that current assets are on a sliding scale in relation to total assets with the exception of 2011 which increases the working capital, fixed assets are increasing showing the company's ability to invest in machinery for the proper operation of your shop, as this heritage is in decreasing since the obligations with third are decreasing.

Using financial ratios as well as the Dupont method reflect the company achieves its development and maintaining balance at the level of profit margin is maintained at a level of scale to handle special production, where the turnover of sales not analysis is based are otherwise profit margins on each sale that keep you in constant growth.

CHAPTER 4: A MODEL FOR MANAGEMENT COMPANY SIDERTECH

In chapter 4 the approach is made to improve financial strategies and implement a financial model for correct decision making and management staff, implementation of internal control strategies that help them to appropriate business development in addition to the application of standards for the conduct and development of each job.

One of the main problems facing the company's loan recovery and application of advances to customers so they raise credit strategies in order to have a promissory note

to pay back immediately, after a time of maturity of the portfolio, monitoring of accounts receivable policy reminder to customers.

Another strategy is suitable treasury management which involves cash discounts, among others, and application of International Financial Reporting Standards to allow for one way or another, take overall control of the accounting transactions.

In addition to posing a financial model where a specified level of sales projections based on forecasts or showing linear methods for the next 5 years, future sales and production in tones to reach the company, second generation master budget will allow, know the projections of purchases, costs and achieving specific to these two methods to obtain the pro forma balance sheet that will serve as a backup and starting point for decisions.

After completing the work is understood that the correct implementation of a financial model will allow the company and senior management make the right decisions and preventive when seeking new market niches and business development.

CAPÍTULO 1: CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA SIDERTECH S.A.

1.1.MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

1.1.1. MARCO TEÓRICO

Las necesidades de conocer la liquidez de las compañías cada vez son mayores, estas buscan medir la capacidad empresarial de generar los fondos suficientes para el pago de sus obligaciones a corto plazo; con análisis de indicadores estáticos o dinámicos, que ayudan a determinar el nivel de liquidez, o de riesgo de iliquidez que tienen las empresas.

Las entidades necesitan disponer de liquidez, pues ella representa el grado de disponibilidad con la que los diferentes activos pueden convertirse en dinero, el cual es el medio de pago más líquido de todos los existentes. Logrando una vinculación entre las operaciones, control y administración de la entidad.

Por lo que una correcta gestión financiera permitirá prevenir los cumplimientos de cobros y pagos, optimización de recursos reduciendo de esta forma los costos, manteniendo un margen de capital adecuado para cumplir con las obligaciones de la empresa a corto, mediano y largo plazo logrando una adecuada toma de decisiones.

1.1.2. MARCO CONCEPTUAL

Razón Corriente¹: indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo.

Razón Corriente = Activo corriente / Pasivo corriente

Rotación de cuentas por cobrar: Es el número de veces que cobro la cartera en el año.

Rotación de cuentas por cobrar: Ventas a crédito / promedio de cuentas por cobrar

Dupont:² El sistema DUPONT es una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa. El sistema DUPONT integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero). En principio, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

1.2. ASPECTOS GENERALES

1.2.1. INTRODUCCIÓN

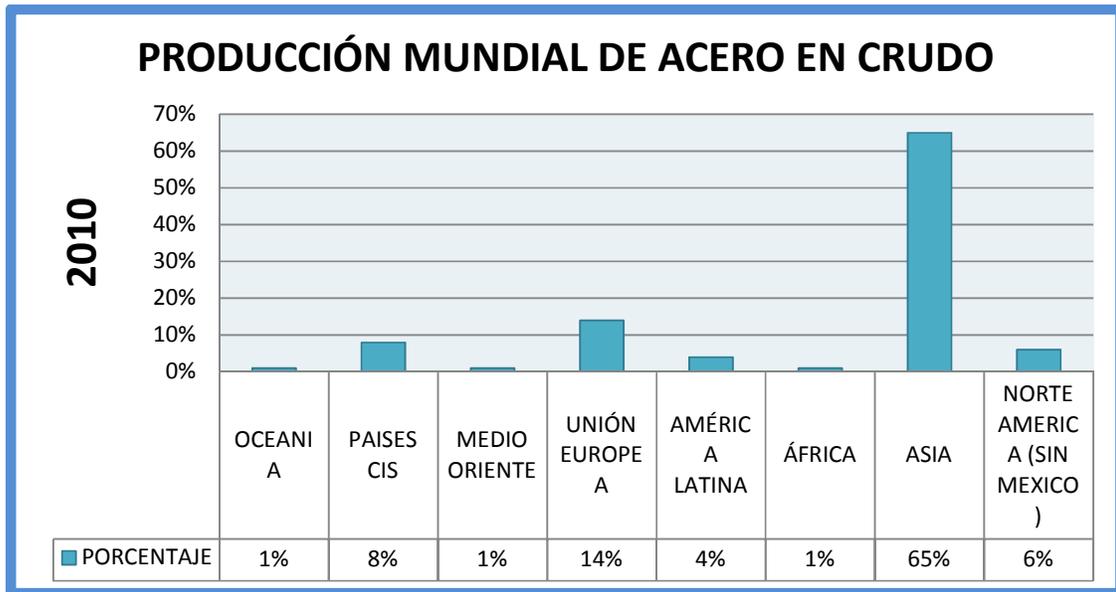
El mercado mundial del acero ha permitido a través del tiempo la recuperación de la industria siderúrgica, reflejando una lenta y frágil recuperación en los mercados desarrollados, y una recuperación dinámica en los mercados emergentes. Después de

¹<http://www.gerencie.com>

² www.gerencie.com

enfrentar una crisis global con niveles de incertidumbre, la industria cambio el rumbo enfocándose en Asia y su principal actor China como el mercado que marca tendencias, con mayores grados de flexibilidad y adaptación.

ILUSTRACIÓN 1: GRÁFICO 1.1 PRODUCCIÓN MUNDIAL DEL ACERO EN CRUDO



FUENTE: LA SIDERÚRGICA DE AMÉRICA LATINA EN CIFRAS 2010 ILAFA
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

La gráfica muestra el importante crecimiento del mundo del acero en el continente asiático representando el 65% en relación al resto de continentes, para identificar de mejor forma este porcentaje se presenta la tabla de distribución por países en base a la producción del acero en crudo.

TABLA 1.1MUNDO: RANKING DE PRODUCCIÓN DE ACERO EN CRUDO

Mundo: Ranking de Producción de Acero Crudo									
World: Ranking of Raw Steel Production									
Millones de Toneladas/Million Tons									
País	Ranking	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
CHINA	1	567,80	500,30	489,20	422,70	355,80	272,50	222,40	182,20
JAPON	2	87,50	118,70	120,20	116,20	112,50	112,70	110,50	107,70
INDIA	3	62,80	57,80	53,10	49,50	40,90	32,60	31,80	28,80
RUSIA	4	60,00	68,50	72,40	70,80	66,10	65,60	61,50	59,80
ESTADOS UNIDOS	5	58,20	91,40	98,20	98,60	94,90	99,70	93,70	91,60
COREA DEL SUR	6	48,60	53,60	51,50	48,50	47,80	47,50	46,30	45,40
ALEMANIA	7	32,70	45,80	48,60	47,20	44,50	46,44	44,80	45,00
UCRANIA	8	29,90	37,30	42,80	40,90	38,60	38,70	36,90	34,00
BRASIL	9	26,50	33,70	33,80	30,90	31,60	32,90	31,10	29,60
TURQUIA	10	25,30	26,80	25,80	23,30	21,00	20,50	18,30	16,50
ITALIA	11	19,80	30,60	31,50	31,90	29,30	28,40	26,80	26,10
TAIWAN	12	15,90	19,90	20,90	20,10	18,90	19,50	18,80	18,20
ESPAÑA	13	14,40	18,60	19,00	18,40	17,80	17,70	16,50	16,40
MEXICO	14	14,00	17,20	17,60	16,40	16,20	16,70	15,20	14,00
FRANCIA	15	12,80	17,90	19,20	19,90	19,50	20,80	19,80	20,30
IRAN	16	10,90	10,00	10,10	9,80	9,40	8,70	7,90	7,30
REINO UNIDO	17	10,10	13,50	14,30	13,90	13,20	13,80	13,30	11,70
CANADA	18	9,30	14,80	15,60	15,50	15,30	16,30	15,90	16,00
SUDAFRICA	19	7,50	8,30	9,10	9,70	9,50	9,50	9,50	9,10
POLONIA	20	7,10	9,70	10,60	10,00	8,30	10,60	9,10	8,40
MALASIA	21	6,00	6,40	6,10	5,80	5,30	4,00	4,00	4,70
AUSTRIA	22	5,70	7,60	7,60	7,10	7,00	6,50	6,30	6,20
BELGICA	23	5,60	10,70	10,70	11,60	10,40	11,70	11,10	11,30
EGIPTO	24	5,50	6,20	6,20	6,00	5,90	4,80	4,40	4,30
AUSTRALIA	25	5,20	7,60	7,90	7,90	7,80	7,40	7,40	7,50
PAISES BAJOS	26	5,20	6,90	7,40	6,40	6,90	6,80	6,60	6,10
TAILANDIA	27	5,00	5,20	5,50	5,20	5,20	4,50	3,60	2,50
ARABIA SAUDITA	28	4,70	4,70	4,60	4,00	4,20	3,90	3,90	3,60
REPUBLICA CHECA	29	4,60	6,40	7,10	6,90	6,20	7,00	7,00	6,50
VENEZUELA	30	4,10	4,20	5,00	4,90	4,90	4,60	3,90	4,20
KAZAKHSTAN	31	4,10	4,30	4,80	4,30	4,50	5,40	4,90	4,80
ARGENTINA	32	4,00	5,50	5,40	5,50	5,40	5,10	5,00	4,40
ESLOVAQUIA	33	3,70	4,50	5,10	5,10	4,50	4,50	4,60	4,30
INDONESIA	34	3,50	3,90	3,90	3,80	3,70	2,80	2,00	2,50
FINLANDIA	35	3,10	4,40	4,40	5,10	4,70	4,80	4,80	4,00
RUMANIA	36	2,80	5,00	6,30	6,30	6,30	6,00	5,70	5,50
SUECIA	37	2,80	5,20	5,70	5,50	5,70	6,00	5,70	5,80
BIELORRUSIA	38	2,40	2,60	2,40	2,30	2,00	1,70	1,60	1,50
LUXEMBURGO	39	2,10	2,60	2,90	2,80	2,20	2,70	2,70	2,70
GRECIA	40	2,00	2,50	2,60	2,40	2,30	2,00	1,70	1,80
HUNGRIA	41	1,40	2,10	2,20	2,10	2,00	2,00	2,00	2,10
OTROS	42	21,90	26,10	27,10	27,10	21,70	19,00	18,00	17,40
TOTAL MUNDIAL		1.226,50	1.329,00	1.344,40	1.252,30	1.139,90	1.054,34	967,00	901,80

FUENTE: LA SIDERURGÍA DE AMÉRICA LATINA EN CIFRAS ILAFA
 ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

1.2.2. RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA

SIDERTECH, EXPERTISE THE TECHNOLOGY CALLS ON, se encuentra radicada en dos continentes buscando ampliar sus bases técnicas a los continentes restantes, su gran matriz y centro de negocios se encuentra en Estados Unidos la misma que está a cargo de una reconocida descendencia italiana quienes a la vez coordinan y envían a su grupo de asesores a realizar los controles adecuados a sus filiales restantes con sede en ECUADOR, PERÚ, ITALIA, además de brindar la capacitación a los ejecutivos en ventas en México y Venezuela.

SIDERTECH trabaja con una amplia gama de actividades, desde estudios de viabilidad para el desarrollo de la ingeniería, a las instalaciones y suministros de equipos y la renovación en la comercialización de marcas relacionadas con las industrias del acero, a la supervisión y las actividades de la erección.

SIDERTECH está en el proceso de Certificación ISO 9001-2008, es miembro asociado de ILAFA (Instituto Latinoamericano de Fierro y Acero) y los miembros individuales de su equipo de gestión son miembros del AIST (Asociación de Hierro y Acero de Tecnología).

Se dio la restructuración de accionistas y presidente debido al cambio de estatutos de la empresa, el mismo que fue aprobado por la SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, Ecuador el 17 de febrero del 2010.

“En septiembre del año 2010 se constituyó SIDERTECH ITALIA S.r.L. Engineering and Service, gracias a esta nueva sociedad, SIDERTECH entra en el campo de las coladas continuas y de los trenes de laminación. Adicionalmente, SIDERTECH ahora cuenta con una propia unidad logística, para la comercialización de los productos europeos.”³

“El último trimestre del 2010 ganó el proyecto de Tren forjador de Bolas con la empresa MEPSA, valorado en 1.430.000,00 que constituye un reto para SIDERTECH al enfrentarse al primer proyecto minero no siderúrgico, con el conocimiento, calidad y técnica, lograron cumplir el trabajo y poner en marcha la planta.

El 22 de diciembre del año 2010 SIDERTECH S.A. en consorcio con HAUG S.A. ganó la licitación en 'SIDERPERU' (GERDAU GROUP) ubicada en Chimbote (Perú): Montaje mecánico, hidráulico y eléctrico con puesta en servicio de un horno eléctrico marca Tenova Core, planta de tratamiento aditivos, planta de tratamiento humos HEF, planta de tratamiento humos convertidor LD, modernización de la planta de tratamiento de aguas. El proyecto consta de 140.000 horas hombre de actividad directa y la puesta en servicio para al 01/05/2011.

El 15 de enero del 2011 se constituyó SIDERTECH PERU SAC, una nueva empresa del grupo. De este modo SIDERTECH pudo ampliar su red técnico- comercial en Perú, con el objetivo de optimizar las relaciones con los clientes estratégicos en este país en fuerte expansión.

³ Referencia de presentación página web de la empresa www.sidertech.com

Gracias a su presencia directa con una sociedad sujeta a la jurisdicción peruana ,con sede central en Lima, SIDERTECH ofrecerá servicios siempre más inmediatos y eficientes a sus Clientes, convirtiéndose en un aliado estratégico para el suministro de equipos, repuestos y servicios.

En el segundo semestre 2011 se cerró un contrato por 176.000,00 con Perfiles Comerciales Sigosa S.A de C.V., empresa Mexicana para la fabricación de planta de Agua San Luis Potosi.”⁴

SIDERTECH S.A, ha logrado tener la confianza de las empresas Peruanas, logrando al momento negociar con Todo el Grupo Gerdau Sudamérica, para cerrar las ordenes de paneles para el horno cuchara, evaluados en \$90.000,00 en promedio.

El 23 de Octubre del 2011 cerró el negocio “Mejora de la Colada Continua” con Novacero por 980.000,00 dólares liquidando así hasta el período 10 del año 2011 los proyectos, pendientes.

Actualmente SIDERTECH, sigue trabajando en su taller ubicado en Quito, en la fabricación de plantas Industriales de las tres grandes Acerías de Ecuador:

- ANDEC
- ACERIAS DEL ECUADOR ADELCA C.A.
- NOVACERO S.A

⁴ Recuento de actividades proporcionada por el área Administrativa de Proyectos/ Adaptación propia de la autora.

Además, sigue buscando el crecimiento empresarial y la ampliación del mercado siderúrgico a nivel mundial.

1.2.3. “BASE LEGAL”⁵

SIDERTECH S. A., fue constituida en el Distrito Metropolitano de Quito mediante Escritura Pública otorgada ante la Notaría Tercera del Cantón Quito, el 20 de mayo del 2008, aprobada por la Superintendencia de Compañías del Ecuador mediante Resolución no. 08.Q.II.1980 del 9 de junio del 2008. Fue inscrita en el Registro Mercantil bajo el número 2169, Tomo 139 el 3 de julio del 2008. Tiene un plazo de duración de ochenta años. Ante la Superintendencia de Compañías, SIDERTECH S. A., está registrada en el expediente No. 160421.

Constituye Objeto Social de la Compañía lo siguiente:

- Asesorar y prestar toda clase de servicios relacionados con la industria siderúrgica, en la técnica del tratamiento del hierro, para obtener diferentes tipos de éste o de sus aleaciones;
- Desarrollar y llevar a cabo el proceso de transformación del hierro desde su extracción en las minas;
- Extraer y transformar el acero, producto base de la siderurgia, para obtener productos de consumo duradero, para fabricar bienes de capital, para producir equipo militar y para la construcción de obras de infraestructura, como las redes ferroviarias o edificios;

⁵Constitución de la Empresa SIDERTECH S.A.

- Elaborar, desarrollar e implementar proyectos de la industria siderúrgica;
- Importar, exportar, comprar, vender, distribuir, comercializar y representar toda clase de materiales para la industria siderúrgica tales como herramientas, repuestos, accesorios, maquinaria y afines;
- Comprar, vender, adquirir, administrar, distribuir, representar y consignar en cualquier punto de la República y el exterior todo tipo de bienes y servicios que tengan relación con el objeto social;
- Comprar, vender, adquirir, arrendar, alquilar y administrar todos los bienes muebles e inmuebles necesarios para brindar los servicios vinculados al objeto social;
- Comprar, vender, ceder, transferir y ejercer la representación legal de marcas de fábrica, franquicias, marcas de servicios, nombres comerciales, patentes de invención, diseños industriales, modelos de utilidad y demás bienes intangibles que se generen a consecuencia de la dinámica e intermediación mercantil;
- Crear y administrar nuevas empresas industriales o comerciales;
- Asesoramiento en tratamiento de plantas de agua y construcción de las mismas en todas sus fases;

- La fabricación, importación, exportación, comercialización y distribución de toda clase de prendas de vestir y textiles en general; productos de hierro y acero, productos de vidrio, plástico y cristal, equipos electrónicos y equipos de seguridad y protección industrial, bombas de presión, válvulas, compresores y productos metal mecánicos;
- También se dedicará a la importación, compra venta, consignación, distribución y comercialización en general de equipos y accesorios de computación, fotocopiado, electrónico y de realidad virtual; podrá dar mantenimiento y reparar equipos de computación y electrónica; además puede desarrollar programas de computación y comercializar dichos programas; procesamiento de datos; asimismo podrá dar asesoramiento de todo tipo en el campo de la informática; dar cursos, seminarios y estudios avanzados de informática en todos los sistemas y programas conocidos y por conocer; y, asimismo se dedicará a la importación, exportación, venta, fabricación y mantenimiento de centrales telefónicas, equipos de telecomunicaciones, sistemas de radios, enlaces, suministros de materiales, tarjetas de llamadas, partes y piezas para sistemas de telecomunicaciones;
- Asimismo podrá dar toda clase de servicios aduaneros y portuarios, tales como: carga y descarga; puesta a disposición de mano de obra para transferencia de carga; puesta a disposición de medios mecánicos terrestres, fluviales para transferencia de carga; movilización en el recinto portuario;

- También podrá dar servicios de asesoramiento en importación y exportación, alquiler de patios de contenedores, consolidación y des consolidación de mercadería, trinca y destrinca, servicio de porteo, servicios complementarios, servicios de tarja, mantenimiento de buques, alquiler de top loader, montacargas, transporte naviero de carga, servicios de bodegaje, manejo y asistencia en rampa, operación de peso y balance;
- También podrá dedicarse a diseñar, cortar y confeccionar toda clase de prendas de vestir y a su comercialización interna y externa;
- Podrá importar, exportar, comercializar y distribuir equipos, maquinarias, repuestos, partes y accesorios que se utilizan en todas las ramas de la industria en general;
- Podrá así mismo dedicarse a la industria plástica, mediante la fabricación, elaboración, transformación, extrusión, laminación, inyección, transformado de materiales sintéticos y plásticos, como también la elaboración y fabricación de envases, juguetes y todo producto plástico; así como importar, exportar, comprar, vender, distribuir y comercializar todo producto plástico;
- También se dedicará a la actividad

- mercantil como comisionista, intermediaria, mandataria, mandante, agente y representante de personas naturales y/o jurídicas nacionales y extranjeras;
- Podrá dedicarse a la prestación de servicios profesionales, especializados, que tengan por objeto elaborar proyectos de desarrollo urbano, impulso y utilización de energías renovables, tanto a instituciones públicas como privadas; también podrá dedicarse a la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios y gestión en el área ambiental;
- Podrá dar asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios, auditoría, investigación de gestión en el aprovechamiento, distribución, realización y mejoramiento del proceso de tratamiento del agua utilizada en la industria, en el hogar, negocios, hospitales como recurso renovable;
- También podrá elaborar estudios, auditoría e investigación de impacto ambiental;
- Se dedicará asimismo a la elaboración de proyectos de desarrollo relacionados con el área energética, social, educativa, salud, industrial y de desarrollo costero;
- Asimismo podrá dar asesoramiento sobre la recolección, transporte, prevención, control, tratamiento, reciclaje de desechos peligrosos y sobre el mejoramiento ambiental;

- Podrá dedicarse a la fabricación, industrialización, comercialización, importación, exportación y distribución de productos industriales;
- También podrá dedicarse a la organización, administración, planificación, supervisión y fiscalización de proyectos a empresas de cualquier actividad;
- También se dedicará a la capacitación, evaluación y auditoría de personal profesional y no profesional;
- También podrá dedicarse a la actividad inmobiliaria, mediante la compraventa, corretaje, permuta, arrendamiento, agencia miento, administración, explotación y anticrédito de toda clase de bienes inmuebles, ya sean estos urbanos o rurales;
- También podrá dedicarse a efectuar inspecciones, avalúos y peritajes de bienes muebles e inmuebles de todo tipo, tanto del sector público como del privado;
- Podrá dedicarse a la construcción de toda clase de viviendas, ya sean de propiedad individual o propiedad horizontal;
- También podrá construir centros comerciales, carreteras, puentes, pistas para la navegación aérea y aeropuertos, así como puertos navieros; construcciones de carácter público o privado, como obras viales de apertura, mejoras y pavimentación de calles y rutas; también diques, embalses, canalización, purificación y potabilización de agua, desagües, y redes de desagües; obras de electrificación y telefónicas; tendido de líneas telefónicas y eléctricas y redes de

alta tensión; obras de telecomunicaciones; instalaciones de protección contra incendios e inundaciones; impermeabilización y en síntesis, obras viales, hidráulicas, energéticas, minerales, gasoductos, oleoductos, usinas, edificios y todo otro tipo de obras de ingeniería y arquitectura;

- Podrá dedicarse a la fabricación y construcción de estructuras metálicas, de aluminio, tanques, vigas, puentes, cabriales y barandas; prefabricados de movimiento de cañerías, conductos de agua y aire, complejos turísticos o deportivos, piscinas, hidromasajes, equipos viales y de movimiento de tierras; instalaciones de equipos para fábricas, piezas prefabricadas u otras a construir o modificar en obra; instalación de cañerías, calderas y tanques; piezas o equipos; reparaciones de equipos ya instalados; trabajos complementarios concernientes a la instalación de equipos o plantas industriales; mantenimiento de fábricas; construcción e instalación de equipos de minería; trabajos para la industria naval;
- También podrá dedicarse a la construcción, fabricación y/o venta de silos para almacenaje de cereales, repuestos y componentes de dichos silos;
- Asimismo se dedicará a la fabricación, industrialización, comercialización, importación, exportación y distribución de baterías eléctricas de todo tipo, de tableros eléctricos para uso industrial y residencial, y de todo material, repuestos y accesorios que se usa en la industria eléctrica;
- Podrá dedicarse a la comercialización, industrialización y elaboración de productos y subproductos metalúrgicos; fabricación, montaje, reparación y

reposición de maquinarias, motores, embarcaciones y toda clase de rodados, aparatos y maquinaria de transporte;

- También podrá dedicarse a la fabricación, importación, exportación, distribución, alquiler, consignación y venta de toda clase de vehículos, sus repuestos, piezas, partes y accesorios para los mismos;
- Podrá también dedicarse a la compra, venta, permuta, distribución, importación, exportación y/o representación de aeronaves, helicópteros, hidroaviones y sus motores, sus equipos, repuestos, instrumentos, partes y accesorios;
- También podrá importar, exportar, comercializar y distribuir maquinarias, partes, instrumentos y accesorios en los que se utilice tecnología nuclear, además los insumos que se necesitan para producirla;
- También podrá dedicarse a la prospección, exploración, concesión, explotación de toda clase de minas, canteras y yacimientos; fundición, refinación y comercialización de toda clase de minerales, de metales, venta de sus productos y elaboración de los mismos, pudiendo a tal fin aceptar concesión de minas y yacimientos y todo derecho minero dentro y fuera del país; y, asimismo se dedicará a explotar canteras, minas y yacimientos;
- También podrá dedicarse a la importación, exportación, compra, venta, permuta, trueque, intercambio, distribución, fabricación, producción, procesamiento, terminación, combinación, mezcla, depuración, envasado y fraccionamiento de

productos químicos y/o naturales y a la formulación de materias primas, sustancias y compuestos relacionados con la industria química y a la medicina natural en todas sus formas y aplicaciones, a nivel nacional e internacional

Para el cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la Ley, tales como comparecer a la constitución de fideicomisos mercantiles, intervenir como socio o accionista en la constitución de otras sociedades, tanto nacionales como extranjeras, para el desarrollo de todo tipo de proyectos, cumpliendo con las normas legales vigentes, aportar y/o adquirir capitales, tener o poseer acciones, obligaciones o participaciones de otras compañías, de manera general podrá realizar toda clase de actos, contratos, actividades y operaciones permitidas por las leyes ecuatorianas y los convenios internacionales, que sean necesarios, convenientes y acordes para el cumplimiento del objeto social de la compañía.

El siguiente cuadro muestra el capital social suscrito y pagado de la Empresa:

TABLA 1.2 CONFORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL SIDERTECH S.A.

NOMBRES DE SOCIOS	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	CAPITAL POR PAGAR	ACCIONES
Stefano MansuttiOndevieni	9.500,00	9.500,00	-	95%
Alex MansuttiScotti	500,00	500,00	-	5%
TOTALES	10.000,00	10.000,00	-	100%

FUENTE: CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

1.2.4. “MISIÓN Y VISIÓN”⁶

1.2.4.1.MISIÓN

Satisfacer las necesidades de sus clientes Nacionales e Internacionales mediante la fabricación y comercialización de productos de calidad en la Industria Siderúrgica contribuyendo así a un crecimiento sostenido y rentable de sunegocio en beneficio de sus accionistas, trabajadores y comunidad.

1.2.4.2.VISIÓN

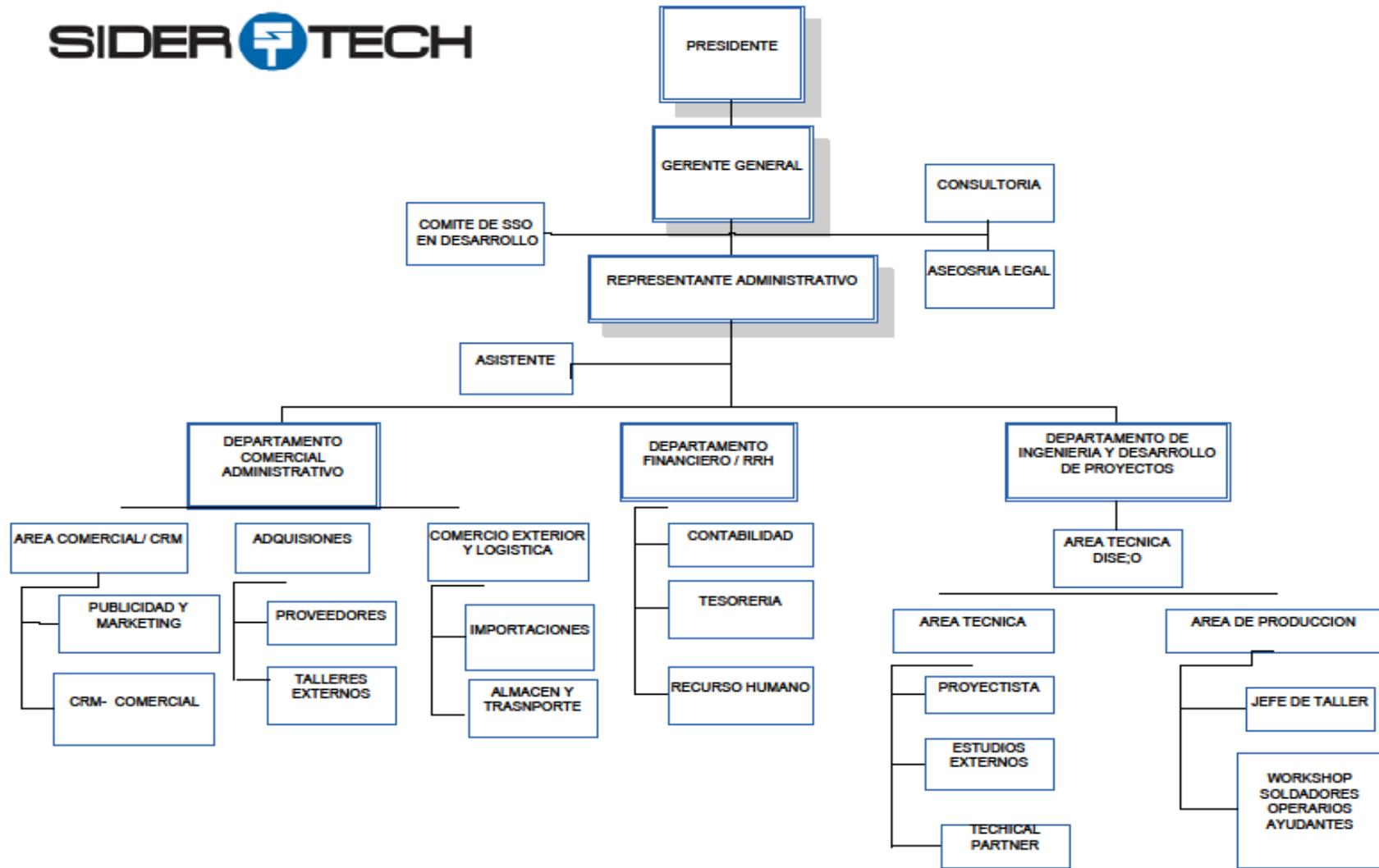
Consolidarse como una empresa líder en el mercado latinoamericano en la Industria Siderúrgica que satisfaga los requerimientos de sus clientes en cuanto a entregas oportunas, asistencia técnica y calidad de servicio, a través de un personal altamente capacitado e identificado con la empresa.

1.2.5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Se realizó una entrevista con el personal Administrativo, quien comentó que el personal conoce sus funciones, tareas y cargos específicos pero que no cuentan con un organigrama impreso o específico en papel.

Después de realizar la entrevista se propone un organigrama base que les permita tener claro los niveles jerárquicos evitando de esta forma perder el margen de autoridad dentro de la empresa.

⁶ Referencia de presentación página web de la empresa www.sidertech.com



1.2.6. “DESCRIPCIÓN DEL GIRO DEL NEGOCIO”⁷

SIDERTECH S.A; es una empresa ecuatoriana, única empresa Siderúrgica en la Costa del Pacífico en realización de estudios de factibilidad, desarrollo de ingeniería de proceso, suministro de plantas de agua y humos, trenes de laminación, sistemas de recuperación de energía, fabricación de bóvedas, hornos de inducción, montaje y supervisión, además de la comercialización de repuestos para la industria del acero cuenta con la experiencia de SIDERTECH, LLC de los Estados Unidos.

SIDERTECH opera en los siguientes tipos de planta.

- Plantas para tratamiento de humos (Ingeniería en cooperación con supartnerestratégico ETEAM)
- Plantas de tratamiento de aguas
- Plantas automáticas de carga aditivos
- Coladas continuas
- Trenes de laminación
- Sistemas auxiliares, como carros de translación, y equipos diseñados a la medida

⁷ Referencia de presentación página web de la empresa www.sidertech.com

SIDERTECH gracias a su versatilidad, dinamismo y experiencia opera con extrema seguridad en todos los argumentos relacionados a la manufactura y/o re potenciamiento de planta y equipos.

Los proyectos y plantas son realizados cuidando el medio ambiente. La ingeniería plantas de tratamiento agua, piping, equipos en general, de fabricación y cálculos estructurales se realiza en los establecimientos de SIDERTECH S.A.

El desarrollo de la ingeniería relacionado a las coladas continuas se realiza con SIDERTECH ITALIA s.r.l. donde la reconocida experiencia a nivel internacional de sus ingenieros representa una garantía de resultado y calidad.

La ingeniería relacionada a plantas de tratamiento de humos es suministrada por supartner ETEAM Engineering, grupo con comprobada experiencia en el campo aspiración humos, recuperación energética, termo valorización, etc.

La gestión comercial y de proyecto se realiza en las oficinas SIDERTECH en Quito. Esta es la fórmula del éxito: profesionalidad, dinamismo, espíritu de “team” y tiempos de respuesta y entrega extremadamente cortos.

SIDERTECH comercializa (como proveedor o como agente) equipos para la industria del acero. Todas las marcas que representan estuvieron evaluadas profundamente y directamente, y por esto garantizan con extrema confianza la calidad de los productos.

La mayoría de estas marcas son Certificadas ISO 9001:2000 y/o en fase de certificación.

Algunas de ellas ya son conocidas en el mundo de la siderúrgica, otras son de reciente formación más de comprobada experiencia. Además de la actividad comercial, SIDERTECH garantiza el servicio de post venta, por la asistencia técnica y la provisión de repuestos. SIDERTECH consigue en el mercado cualquier repuesto relacionado a cualquier equipo utilizado en la industria del acero en tiempos extremadamente cortos, reduciendo, consecuentemente, la bodega de repuestos del Cliente.

SIDERTECH PERÚ SAC es la firma especializada en montajes mecánicos, eléctricos y estructurales para todo el Grupo. Cuenta con personal especializado y un equipo de supervisores de reconocidas capacidades técnicas.

La empresa cuenta con un taller de apoyo, personal, equipos, e infraestructuras móviles. SIDERTECH WORKSHOP es el taller de grupo (ubicado en Quito) dedicado a la fabricación de estructuras mecánicas como:

- Paneles enfriados para cubas y bóvedas (en acero y cobre)
- Ductos y paneles enfriados para plantas de tratamiento humos
- Equipos para planta de tratamiento agua (filtros de arena, carros y puentes barredores, estructuras en general, etc...)

- Equipos para plantas de tratamiento humos (filtros de mangas, sistemas de transporte polvo, dámper y compuertas motorizadas, etc...)
- Equipos para acería (vuelca artesas, carros, cestas chatarra, mesas de enfriamiento y transporte, etc.)
- Maquinados de piezas
- Estructuras metálicas.

Algunas fabricaciones estructurales se realizan en el taller de SIDERTECHPerú SAC en Chimbote (Perú)

Para las fabricaciones de equipos especiales y nobles (cajas reductoras, equipos complejos, etc.) cuentan con acuerdos de cooperación con talleres italianos de primera calidad.

Los productos de SIDERTECH son apreciados para los estándares cualitativos, la flexibilidad en los tiempos de entrega al fin de resolver emergencias de los Clientes, y por los precios de venta atractivos.

SIDERTECH y SIME (firma experta en la automatización de plantas siderúrgicas) han establecido un acuerdo de cooperación técnica para poder desarrollar y entregar plantas “llaves en mano”.

Suministran:

- Ingeniería eléctrica y electrónica
- Tableros eléctricos (PLC, MCC y MV)
- Análisis y modernización de sistemas existentes
- Desarrollo de redes industriales determinativas
- Instalación de redes inalámbricas avanzadas
- Desarrollo de software (PLC, HMI, Nivel 2)
- Desarrollo de software para a optimización y modernización de procesos existentes
- Puesta en servicio, asistencia y entrenamiento de personal en sitio

LÍNEAS DE PRODUCCION BOLAS

SIET en el nombre que nació de la unión estratégica entre SIDERTECH y ETEAM para los proyectos relacionados a las líneas de producción de bolas para mineras.

Desde el 2010, gracias a este acuerdo, a la contratación de los mayores expertos en producción de bolas para la fragmentación y a la experiencia profesional en el campo SIET lanzó una serie de nuevas líneas de producto en el mercado:

- Trenes de laminación/forja para la producción de bolas desde 20 hasta 125 mm de diámetro (3/4" hasta 5")
- Equipos de forja para la producción de bolas hasta 165 mm de diámetro (6 1/2")
- Sistemas de tratamiento térmico en línea (enfriamiento controlado)
- Sistemas de tratamiento térmico tradicionales

TABLA 1.3 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL TREN FORJADOR DE BOLAS

TECHNICAL SPECIFICATION	
WITH WALKING BEAM FURNACE TYPE	
Machine	SIET 700 SIET 750 SIET 850
Ball diameter (mm/inch)	20-40 / 3/4" - 1 1/2" 20-60 / 3/4" - 2 1/2" 50-100 / 2" - 4"
Rolling temperature (°C / °F)	1000°-1100° / 1832°F-2012°F
Roll diameter (mm/inch)	700 / 28" 750 / 30" 850 / 34"
Main drive power (kW)	350 450 900

Balldiameter	Bar length	Production (t/h)		
20 mm	4500 mm	1000	1000	
26 mm	6000 mm	2400	2400	
30 mm	6000 mm	3100	3100	
35 mm	6000 mm	4300	4300	
40 mm	6000 mm	5500	5500	
50 mm	6000 mm		7000	7000
60 mm	6000 mm		11000	11000
70 mm	6000 mm			13600
80 mm	6000 mm			10900
100 mm	6000 mm			18800
¾"	4500 mm	1000	1000	
1"	6000 mm	2200	2200	
1 ½"	6000 mm	5000	5000	
2"	6000 mm		7200	7200
2 ½"	6000 mm		12000	12000
3"	6000 mm			16800
3 ½"	6000 mm			13700
4"	6000 mm			19300

SIDERTECH cuenta con una gama amplia de productos y servicios para satisfacer las exigentes requisiciones de sus clientes.

1.2.7. “REGLAMENTO INTERNO DE LA EMPRESA”⁸

La Empresa con el fin de cumplir con los parámetros establecidos en el Art. 64 del Código de Trabajo para los efectos prescritos en el numeral 12 del Art. 42, literal e) del Art. 45, y numeral 2 del Art. 172, y en general para la mejor observancia de las disposiciones sobre el trabajo y la cordial relación entre los trabajadores y el empleador, establece un Reglamento Interno el mismo que fue aprobado por la Gerencia.

Donde se citan los artículos más representativos.

CAPÍTULO I.- INTRODUCCIÓN

- En el presente Reglamento Interno, se denominará "Empresa o empleadora" para referirse a SIDERTECH S.A.; y de igual manera se denominará simplemente "trabajadores" para referirse a todo el personal que presten los servicios al empleador, sean éstos empleados u obreros.
- Tanto la Empresa como sus trabajadores quedan sujetos al estricto cumplimiento de las disposiciones de este Reglamento Interno, y su desconocimiento no excusa a ningún trabajador.
- Los trabajadores están obligados a cumplir las disposiciones e instrucciones que reciban de la Administración de la Empresa, sus gerentes y de supervisores y/o jefes y a respetar el orden jerárquico.

⁸ Fuente: Reglamento Interno de la Empresa

CAPÍTULO II.- CONTRATACIÓN DE TRABAJADORES

- Para ingresar a trabajar a SIDERTECH S.A se deberá suscribir un contrato de trabajo en cualquiera de las modalidades establecidas en el Código del Trabajo debiendo sujetarse a las características y condiciones que se exige para cada clase de contrato. Como norma general, se establece que todo contrato se realizará por escrito y que para el ingreso de un trabajador y desempeñar un puesto estable, se suscribirá por una sola vez el contrato de trabajo a prueba.

CAPÍTULO III.- JORNADAS Y HORARIOS DE TRABAJO:

- La jornada máxima ordinaria de trabajo será de ocho horas diarias, de manera que no excedan de cuarenta horas semanales, salvo disposición de Ley en contrario, de conformidad con lo que dispone el Art. 46 del Código del Trabajo.
- La Administración de la Empresa establecerá los horarios y turnos necesarios para coordinar los distintos servicios para su más eficaz rendimiento, y señalará el tiempo que se concederá a los trabajadores para el almuerzo, que no se imputará a las horas efectivas de trabajo.

CAPÍTULO IV.- LICENCIAS, DESCANSOS Y VACACIONES

- La Empresa concederá licencia a sus trabajadores, con derecho a remuneración, en caso de fallecimiento del cónyuge o de parientes comprendidos dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad, lo que deberá ser debidamente justificado a la Empresa.

- Cuando un trabajador solicitare licencia por motivos graves y que no estén comprendidos en el artículo anterior, la Empresa podrá concederla, a su juicio, con pérdida o no de la remuneración correspondiente al tiempo de licencia solicitado.

CAPÍTULO V.- DE LAS REMUNERACIONES

- Las remuneraciones serán pagadas directamente a los trabajadores en la forma y condiciones que establece el Art.86 del Código del Trabajo.

CAPÍTULO VI.- OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES

- Son obligaciones de los trabajadores de la Empresa, además de las constantes en el Código del Trabajo y otras Leyes, las siguientes:
 1. Observar y cumplir el presente Reglamento Interno
 2. Mantener obediencia y respeto a sus superiores, sin perjuicio de formular ante los mismos, en forma correcta, las observaciones que estimen pertinentes.
 3. Cumplir con la mayor diligencia y esmero las instrucciones relacionadas con el trabajo que recibiera de sus superiores, sin que en ningún caso pueda alegarse ignorancia o desconocimiento como disculpa de su incumplimiento.
 4. Guardar la máxima reserva sobre los procesos de producción, comercialización, venta, administración o cualesquiera que corresponda a la empresa, los mismos que tienen el carácter de reservados y secretos.
 5. Comunicar en forma inmediata a su superior cualquier defecto que los trabajadores observen en los materiales que se utilizan y/o distribuya la Empresa, o algún cambio en la situación de un cliente que pudiere afectar a los intereses de SIDERTECH S.A

6. Conservar en buen estado de funcionamiento los equipos, vehículos e implementos de trabajo de propiedad de la Empresa y procurar el mejor aprovechamiento de los mismos. El trabajador debe comunicar a su jefe inmediato los daños de los activos a su cargo.
7. Los trabajadores serán responsables de las pérdidas o daños de la mercadería, equipos, vehículos e implementos a su cargo, cuando se deban a negligencia, displicencia o mala fe, y en este caso se considerará falta grave y la Empresa procederá a la reposición, cargándole su costo al trabajador, sin perjuicio de las acciones civiles o penales a que hubiere lugar.
8. Restituir, igualmente, la mercadería no distribuida y los materiales de trabajo no usados, considerándose el ocultamiento y la disposición personal de los mismos como falta grave.
9. Entregar a la Empresa, al separarse del trabajo o al salir en uso de licencia o vacaciones, todos los enseres, útiles, y otros bienes que hubiere recibido para el desempeño de su trabajo.
10. Los trabajadores están obligados, cuando la Empresa lo considere necesario, a desempeñar temporalmente funciones distintas a las que normalmente desarrollan con aceptación del trabajador, sin que este hecho suponga en ningún caso cambio en las condiciones de trabajo.
11. Presentarse al trabajo cuidando siempre su imagen y aseo personal y observar puntualidad en la asistencia; deberá justificar a la Empresa su atraso al momento de su ingreso y en el caso de inasistencia a las labores, explicará las causas que los justifiquen y su probable duración; dichas causas deberán ser demostradas posteriormente a satisfacción de la Empresa.

12. Mantener un correcto comportamiento con sus superiores y con sus compañeros de trabajo, prestando la máxima colaboración y evitando todo tipo de discordias y desavenencias, entre otras.
 - A más de las prohibiciones establecidas para el trabajador en el Art.46 del Código de Trabajo y las demás determinadas en la Ley de este Reglamento, está prohibido al trabajador.
 1. Cometer actos que signifiquen abuso de confianza, fraude, hurto o robo tanto a la Empresa como a los compañeros de trabajo, proveedores y clientes, dentro y fuera de las dependencias de la Empresa o con ocasión del trabajo, sin perjuicio de las acciones penales a que hubiere lugar. (Falta grave).
 2. Sustraer, inutilizar, destrozarse o causar voluntariamente o por descuido o displicencia desperfectos en la mercadería, equipos, útiles, herramientas, máquinas, instalaciones, enseres y documentos de la Empresa. (Falta grave).
 3. Retener el dinero recaudado por ventas o créditos de la Empresa y no entregarlo inmediatamente (Falta grave)
 4. Dedicarse a actividades que impliquen competencia con la Empresa; realizar trabajos para otras empresas, particulares o para su propio beneficio durante la jornada de trabajo (Falta grave).
 5. Encubrir al autor o autores de hurtos, robos, abuso de confianza u otros delitos o faltas, o a quienes violaran las disposiciones de las Leyes o Reglamentos Laborales o del presente Reglamento. (Falta grave).
 6. Abandonar el puesto de trabajo en horas de labor sin causa justificada o sin autorización previa. (Falta grave)

7. Violar el secreto de producción, comercialización, distribución y venta, correspondencia o documentos reservados de la Empresa. (Falta grave).
8. Desobedecer a los superiores en cualquier materia de trabajo. Si esta desobediencia implicase quebranto manifiesto de la disciplina, o si se derivase de ella perjuicio notorio para la Empresa o para los trabajadores, se considerará como falta grave.
9. Introducir, mantener, consumir o distribuir estupefacientes o bebidas alcohólicas en la Empresa, o presentarse al trabajo en estado de embriaguez, bajo la influencia de estupefacientes o en cualquier condición anormal similar (Falta grave).
10. Portar armas de cualquier tipo, excepto a las personas a quienes por motivo de trabajo deben portarlas con autorización previa.
11. Provocar riñas, discusiones, dificultades o escándalos entre sus compañeros de trabajo o entre éstos y los superiores, o poner escritos insultantes o dibujos obscenos en las paredes o dependencias de la Empresa, o divulgar rumores falsos en desprestigio de la empresa o sus trabajadores, superiores, accionistas, clientes o proveedores.
12. Ofender de palabra u obra a sus superiores, subordinados, compañeros de trabajo, clientes u otra persona particular o ajena a la Empresa dentro de las instalaciones laborales o por ocasión de sus labores. (Falta grave), entre otras.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS SITUACIONAL SIDERTECH S.A.

2.1. ANÁLISIS MACROAMBIENTE

2.1.1. ASPECTO POLÍTICO

El Gobierno del Crnl. Lucio Gutiérrez establecido del 15 de enero 2003 al 20 de abril 2005, trajo consigo un sin número de acontecimientos importantes que de una u otra forma afectan a la industria y su desarrollo como el proponer una legislación especial para combatir la evasión tributaria, el contrabando aduanero y el trasiego ilícito de dinero entre los poderes públicos, la banca y la empresa privada, logrando de esta forma que se lleve un mejor control aduanero puesto que SIDERTECH es importador y exportador directo, retirando los privilegios a las empresas con algún tipo de vinculación aduanera.

Anunció a la nación un "Programa de Ordenamiento Económico y Desarrollo Humano" que contemplaba el incremento inmediato de los precios de los combustibles, la congelación de los salarios en el sector público y reducciones en los gastos del Estado, el Gobierno de Lucio Gutiérrez trajo consigo un sin número de revueltas, pero pese a estas la Industria Siderúrgica no se vio afectada.

Con la destitución del Crnl. Lucio Gutiérrez, ingresó al poder Alfredo Palacios en el período del 20 de abril del 2005 al 14 de enero de 2007, quien tuvo puntos positivos como crear un fondo petrolero denominado FEISEH, para priorizar inversiones en electrificación e inversión en explotación hidrocarburífera, beneficiando

de una u otra forma a la Industria al buscar inversión extranjera que no solo estuvo inmersa en el sector petrolero, sino en todos sus afines.

Pero así como manejó proyectos positivos tomó una de las decisiones más complejas para el país como fue la no negociación del TLC, con Estados Unidos por considerar que afectaría a los sectores más sensibles de la economía, afectando a la industria del acero, ya que muchas de los derivados importantes se hubieran logrado negociar por medio de este tratado.

Después de un sin número de revueltas políticas el 15 de enero del 2007, Rafael Correa Delgado empezó su administración promoviendo el cambio y cumplimiento de los dos decretos propuestos dentro de su campaña política dándose lugar a la consulta popular y la reducción de salarios a los altos mandos incluido el salario mensual que percibe el presidente de la república.

Planteó varias reformas de cambio e igualdad de género, la prohibición de coimas y agasajos en el sector público, se planteó invertir en la base de desarrollo en el país como es vivienda, educación, salud, construcción de vías, protección ambiental.

Se procedió por medio de la aprobación de la ciudadanía la formación de la Nueva Constitución del Ecuador, por lo que el 24 de junio del 2008 la constitución quedo lista para que la ciudadanía de su voto negativo o positivo el 28 de septiembre del 2011, después de las votaciones la opción dada por el estado quedó triunfadora con el 63,93% misma aprobación que fue rechazada por pocos apenas el 28,10%.

La Nueva Constitución causó controversia entre los ciudadanos al darse reformas cambios a áreas del Estado, entre las más representativas se encuentran recuperar la economía, recursos naturales y la austeridad administrativa, especialmente la Ley del Sector Público.

Buscar medios para reducir la carga de servicio de deuda externa a través de su restructuración, la nueva Constitución buscó cambios en el tratado de Libre Comercio con Estados Unidos buscando ampliar las economías, y fomentar la comercialización en Sudamérica.

Una de las reformas más criticadas ha sido la desvinculación y supervisión del Fondo Monetario Internacional tratando de esta forma llevar las riendas de la política económica de forma independiente en Ecuador.

El Gobierno de Rafael Correa ha buscado la equidad y reforma de normas que son poco beneficiosas para todos los sectores, se ha enfocado en las reformas a la Ley de Educación Superior misma rechazada y criticada por muchos, la aprobación de la Ley de Equidad Tributaria. A pesar del descontento de muchos ecuatorianos y la falta de credibilidad de que el Gobierno de Rafael Correa podría ser exitoso son ya 4 años de cambio político y transformación social dada en nuestro país.

Con creación de nuevos ministerios, centros médicos, de desarrollo integral, Creación del Banco del IESS BIES, se ha logrado llevar una economía estable, sin aumento de precios, reducción de desempleo, préstamos hipotecarios a la tasa más baja del Estado, implementación de centros de desarrollo integral, redistribución de la deuda

pública, el Gobierno de Alianza País, ha logrado adquirir el apoyo y respaldo del pueblo ecuatoriano.

2.1.2. ASPECTO ECONÓMICO

2.1.2.1 INDICADORES ECONÓMICOS

Al hablar del entorno macroambiente se citarán varios aspectos Económicos en la evolución del país para cualquier rama o actividad donde se desenvuelven las empresas y las personas en el Ecuador.

El Banco Central del Ecuador es el encargado de compilar y publicar de manera transparente, oportuna y periódica las estadísticas reales de los indicadores económicos dentro del país.

Por medio de estos indicadores se dará la toma de decisiones económicas tanto en la ciudadanía como en las instituciones nacionales e internacionales.

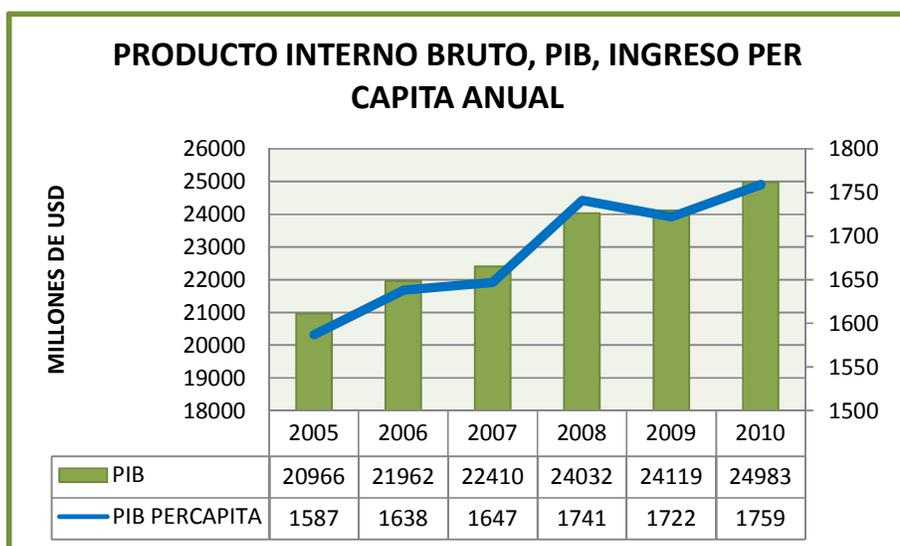
Cada uno de los indicadores financieros se analizará en base a los datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador hasta el año 2010, puesto que estos son datos reales.

Los datos del año 2011, se manejarán por medio de los trimestres dados en el año.

2.1.2.1.1 “PRODUCTO INTERNO BRUTO”⁹

“El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo en términos globales y por ramas de actividad se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto”¹⁰, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

ILUSTRACIÓN2: GRAFICO 2.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO INGRESO



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

En el siguiente gráfico se detalla el ingreso anual de los diferentes sectores integrantes del Producto Interno Bruto basado en términos de participación relativa del año 2005 al 2009, la mayor participación en el PIB hasta el año 2009, corresponde a la

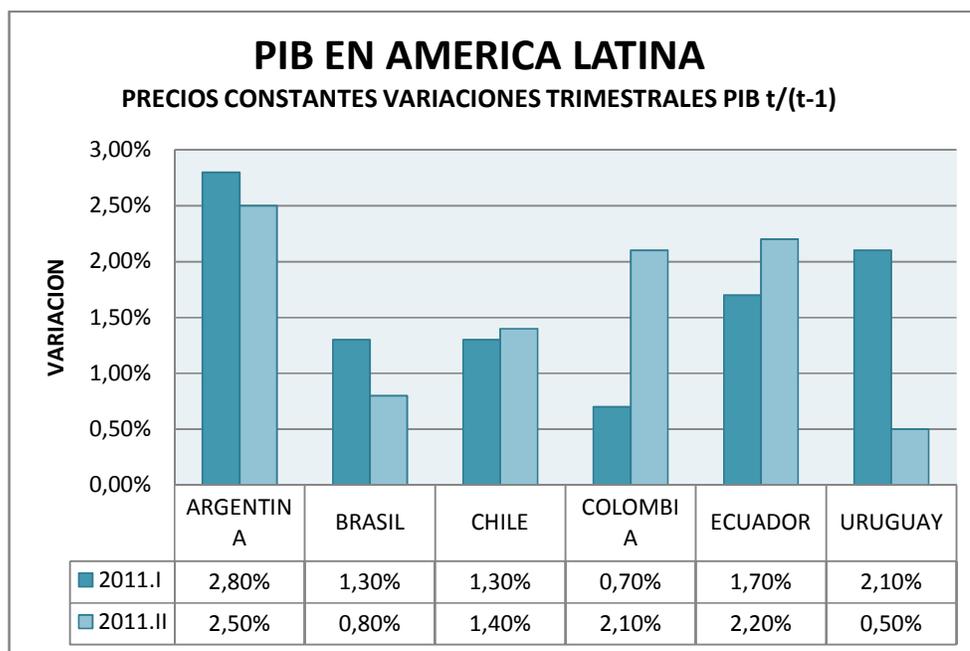
⁹Información proporcionada por el Banco Central del Ecuador

¹⁰www.indexmundi.com

rama de la intermediación financiera de las catorce ramas generadoras de la productividad en el Ecuador al contar con una tasa de variación de 18,23%, seguido por el sector de la pesca con un 13,86%, el sector menos participativo es agricultura, ganadería, caza y selvicultura con 0,22%, el último pero no menos importante son los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente con un -18,28%.

En el año 2010, el PIB per cápita incremento en 2,12%, en relación al 2009 en el 2010, reflejo de la recuperación de la crisis económica mundial del 2009, se refleja el crecimiento del PIB del 3,58%.

ILUSTRACIÓN3: GRÁFICO 2.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO EN LOS PAÍSES DE LATINOAMÉRICA



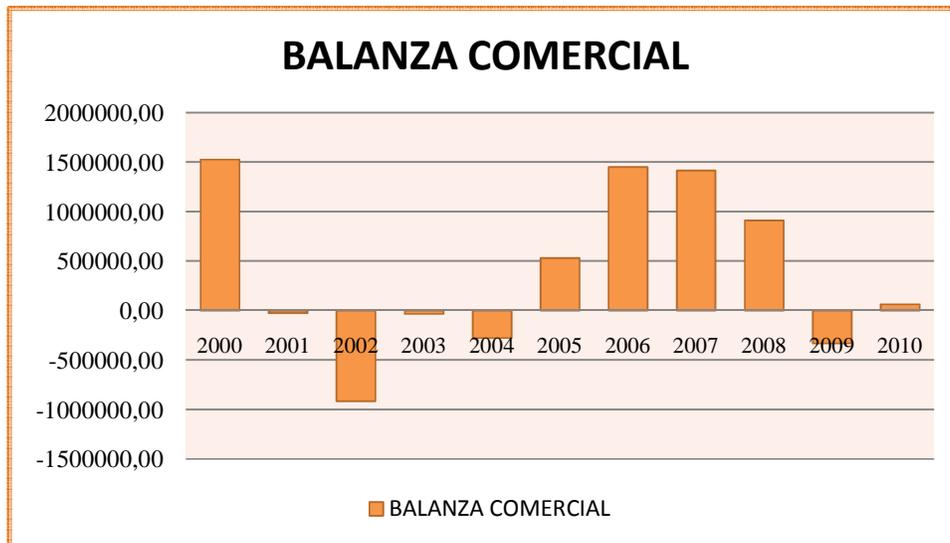
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

La gráfica muestra que en el segundo trimestre del 2011 la mayoría de economías mantiene variaciones de tasas positivas, destacándose Ecuador del 1,70% del

primer trimestre al 2,20% del segundo semestre, así como Colombia de 0,70% en el primer semestre al 2,10% en el segundo semestre.

2.1.2.1.2 “BALANZA COMERCIAL”¹¹

ILUSTRACIÓN 4: GRÁFICO 2.3BALANZA COMERCIAL



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

La balanza comercial total durante los años 2000-2010, ha registrado un superávit. Sin embargo esto no significa que la demanda por productos ecuatorianos haya aumentado en el mercado internacional; ni mucho menos que el aparato productivo esté atravesando por una temporada alta de ventas al exterior. De hecho si se separa la balanza comercial, en petrolera y no petrolera, la realidad es otra y muy preocupante.

Es de conocimiento público que la producción de Petroecuador ha venido decayendo mientras que el precio del barril de petrolero ha aumentado en los últimos 4

¹¹Información proporcionada por el Banco Central del Ecuador

años, lo que compensa en algo el sostenimiento de la Balanza, Llegando al 2010 a 61561 millones de dólares.

TABLA 2.1 “BALANZA COMERCIAL II TRIMESTRE 2011”¹²

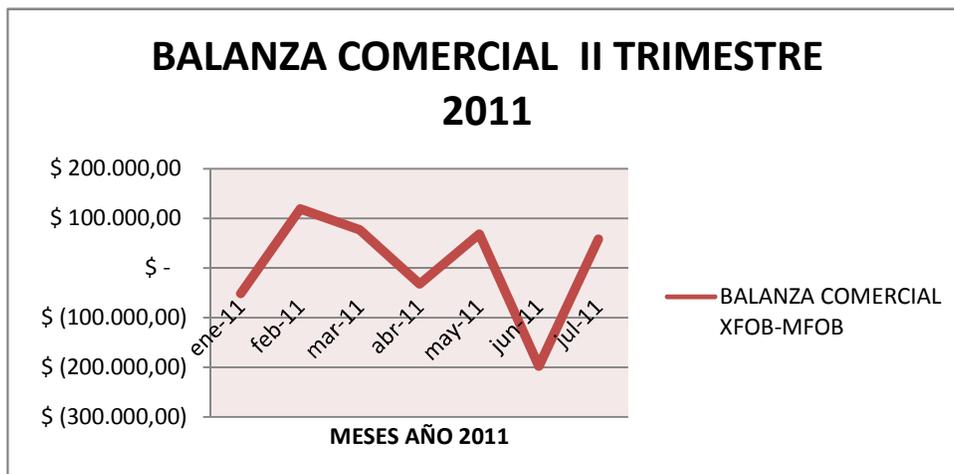
AÑO/MES	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES			BALANZA COMERCIAL
	TONELADAS	FOB	TONELADAS	FOB	CIF	XFOB-MFOB
ene-11	\$ 2,210,490.62	\$ 1,567,807.27	\$ 1,067,901.95	\$ 1,619,479.80	\$ 1,724,195.33	\$ (51,672.53)
feb-11	\$ 2,179,146.75	\$ 1,630,734.94	\$ 1,084,056.53	\$ 1,511,770.45	\$ 1,605,752.83	\$ 118,964.49
mar-11	\$ 2,433,596.11	\$ 1,965,298.62	\$ 1,226,137.08	\$ 1,888,364.98	\$ 2,002,902.36	\$ 76,933.64
abr-11	\$ 2,028,994.67	\$ 1,821,700.13	\$ 1,103,608.23	\$ 1,854,159.50	\$ 1,959,918.82	\$ (32,459.37)
may-11	\$ 2,379,147.97	\$ 2,011,103.32	\$ 1,204,852.86	\$ 1,942,480.78	\$ 2,049,341.48	\$ 68,622.54
jun-11	\$ 2,067,056.25	\$ 1,783,558.47	\$ 1,276,732.79	\$ 1,981,629.81	\$ 2,094,784.63	\$ (198,071.34)
jul-11	\$ 2,307,089.03	\$ 1,895,611.40	\$ 1,109,632.37	\$ 1,837,416.13	\$ 1,938,441.24	\$ 58,195.27
TOTAL	\$ 15,605,521.40	\$ 12,675,814.15	\$ 8,072,921.81	\$ 12,635,301.45	\$ 13,375,336.69	\$ 40,512.70

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Los datos de la Balanza Comercial, reflejan que hasta el segundo semestre del 2011 las tendencias manejadas no son estándar, al contrario muestra tendencias variables, ya que las diferencias entre importaciones y exportaciones refleja saldos negativos y positivos, por ejemplo en el mes de junio 2011 donde las exportaciones superaron a las importaciones.

¹²Información proporcionada por el Banco Central del Ecuador

ILUSTRACIÓN 5: GRÁFICO 2.4 BALANZA COMERCIAL II TRIMESTRE 2011



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

BALANZA COMERCIAL II TRIMESTRE 2011

La gráfica muestra como resultado la balanza comercial negativa, en el mes de junio mostrando el caso del petróleo a pesar de que sube el precio del barril la balanza comercial se muestra negativa ya que el Ecuador exporta materia prima pero importa derivados del petróleo, poco a poco trata de recuperarse inútilmente ya que las tendencias no se mantienen.

2.1.2.1.3 “INFLACIÓN”¹³

La inflación constituye el aumento del nivel general de precios en un espacio de tiempo, “La inflación es medida a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los

¹³Información proporcionada por el Banco Central del Ecuador

consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de ingresos y gastos de los hogares”.¹⁴

La inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc.), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflación

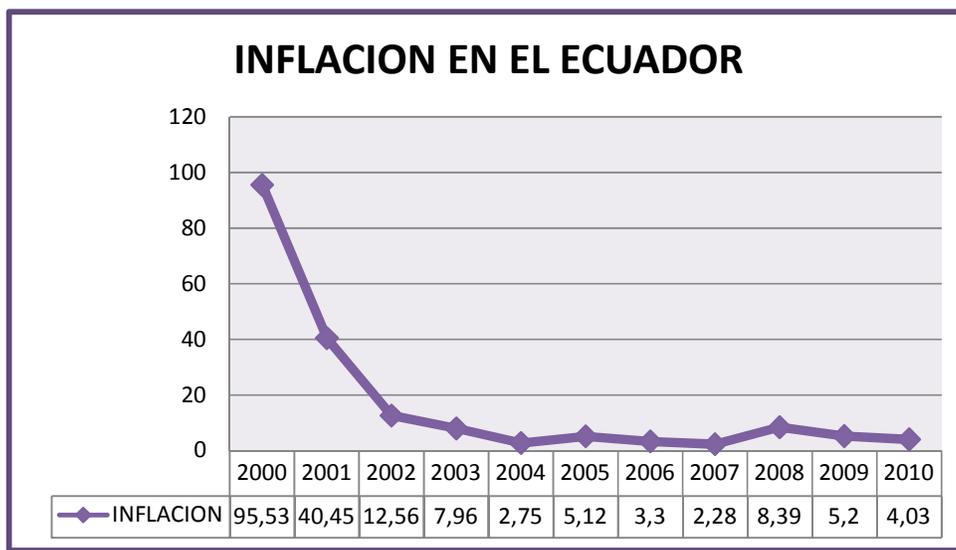
TABLA 2.2.INFLACION 2000-2010

AÑO	INFLACION
2000	95.53
2001	40.45
2002	12.56
2003	7.96
2004	2.75
2005	5.12
2006	3.30
2007	2.28
2008	8.39
2009	5.20
2010	4.03

**FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMA**

¹⁴www.econlink.com.ar

ILUSTRACIÓN 6: GRÁFICO 2.5 INFLACIÓN



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Al realizar el análisis de tendencias de la inflación partiendo del año 2000, se puede precisar que en el Ecuador existieron cambios en los precios al consumidor que causaron que la inflación presente un cambio es decir el alza de precios en enero de cada año y por si los sueldos al sector público. Conforme avanzó el tiempo la inflación fue bajando de nivel en el 2001, a causa de la confianza dada por el dólar y las tasas de crecimiento.

En el 2002 los valores de la inflación bajaron al 12,56% a causa del incremento de sueldos, gas, servicios básicos, gasolina y combustibles, manteniendo las mejoras para un gobierno con una no alza de precios, disminución del gasto público corriente existe un cambio en la demanda agregada interna.

Conforme avanza el tiempo la tendencia de la inflación ha ido manteniéndose desde el año 2003 hasta el 2007 esto gracias a un factor importante como es:

- Los precios en alza de los consumos a nivel local ya que en este año las importaciones y exportaciones se mantuvieron, la liquidez que mantiene la economía nacional. Se dio el estancamiento del sector petrolero.

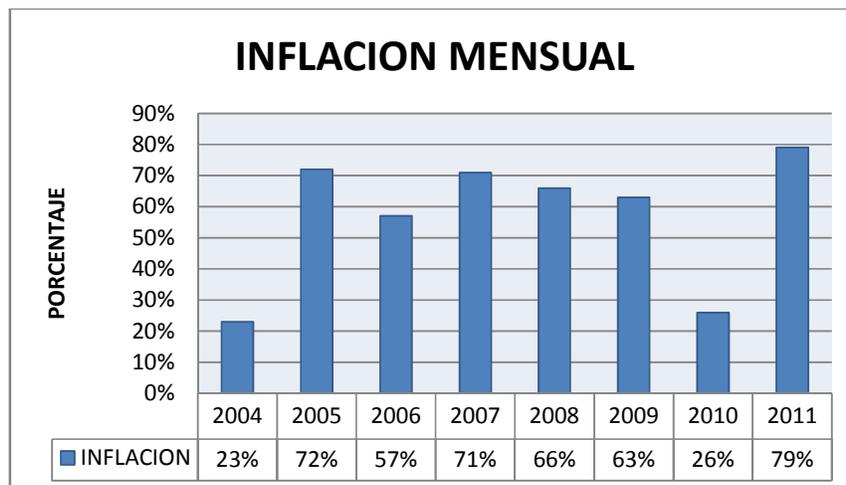
En el 2008 al 8,39% la inflación volvió a elevarse ya que se generó un incremento de precios de los alimentos de la canasta básica y otras materias primas.

En el año 2009 y 2010 se dio un desequilibrio de la balanza comercial a causa de las restricciones a las importaciones.

Por su parte, la inflación anual en septiembre de 2011 fue de 5,39%, la variación del mes anterior fue de 4,84% y la de septiembre de 2010 se ubicó en 3,44%.

La inflación acumulada en septiembre de 2011 se ubicó en 4,31%. En septiembre de 2010 fue de 2,26%. A continuación se muestra la evolución de la inflación anual durante los últimos años.

ILUSTRACIÓN 7: GRÁFICO 2.6 INFLACION MENSUAL AL II TRIMESTRE 2011



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

2.1.2.1.4 “RESTRICCIÓN A LAS IMPORTACIONES”¹⁵

A inicios del año 2009, el gobierno de Rafael Correa aplicó restricciones a las importaciones de 627 subpartidas de bienes sin discriminación a importaciones provenientes de todos los países a nivel mundial, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes, incluidas las naciones de Bolivia, Colombia y Perú, con el fin de enfrentar la crisis financiera internacional y el impacto de los bajos precios del petróleo en el presupuesto, haciendo énfasis en la balanza de pagos, en buscar financiamiento, reducir el gasto y optimizar recursos.

Las restricciones cubren el 8,7 por ciento de los productos importados por Ecuador, con algunos bienes alcanzando una tarifa adicional de 30 ó 35 por ciento de su valor. Los textiles y la ropa tuvieron que pagar un impuesto extra de 12 dólares por kilo,

¹⁵Revista Plusvalía Comercial edición 2010 13ava., restricción a las importación Rafael Correa

mientras que el calzado pagó un extra de 10 dólares por par. Para otros productos entre estos los vehículos y CKD (importación de partes de automóvil) Ecuador fijó cuotas de importaciones de 65 ó 70 por ciento del valor de 2008.

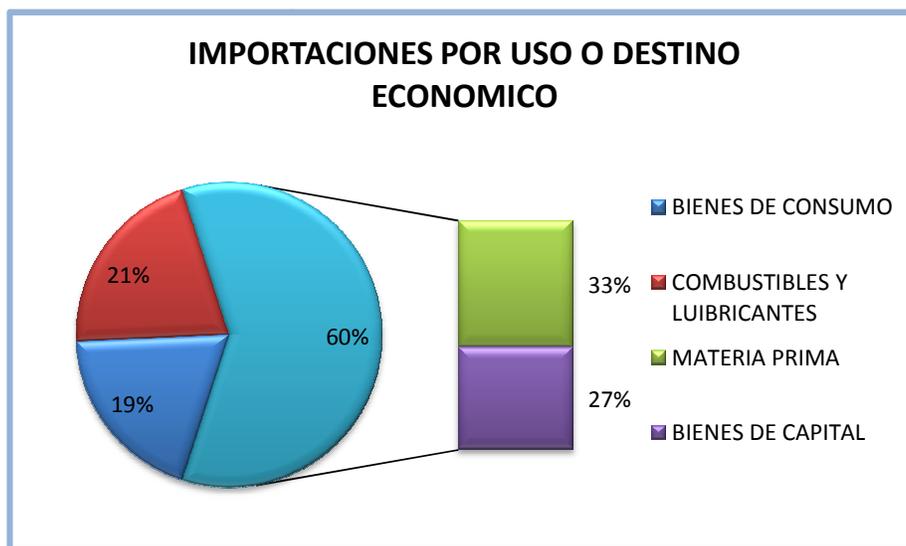
En el segundo semestre del año 2009, el Gobierno estableció una sobretasa del 12% que se fijó para un grupo de bienes importados, entre los que se encuentran los autos con el fin de sustituir a los cupos de importación que estableció el régimen a inicios de año.

Esta medida esperaba reducir en 2.500 millones de dólares las importaciones de bienes de consumo; sin embargo al finalizar el año bajaron en más de 3.000 millones de dólares. La eliminación de las restricciones no se realizará de forma inmediata sino progresivamente para evitar que la balanza de pagos resulte nuevamente afectada por la apertura abrupta de las importaciones.

Las Importaciones en USD FOB presentaron un incremento del 19.53% con respecto al período enero – febrero del año 2010; sin embargo su volumen en Toneladas se redujo un 2.98%, comportamiento que refleja claramente un incremento en los precios.

La composición de las importaciones por uso o destino económico conserva también una estructura similar a la del año anterior con un 33.08% correspondiente a Materias Primas, 26.82% correspondiente a Bienes de Capital, un 20.75% a Combustibles y Lubricantes y finalmente un 19.15% a Bienes de Consumo.

ILUSTRACIÓN 8: GRÁFICO 2.7 IMPORTACIONES POR USO O DESTINO ECONÓMICO



FUENTE: PROECUADOR BOLETÍN COMERCIO EXTERIOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Las importaciones han afectado de una u otra forma a nuestra industria ya que ciertos productos como son:

“7507.20.00.00 accesorios de tubería

7907.00.20.00 codos de cobre

7307.11.00.00 codos roscados de fundición no maleable

6117.90.10.00 manguitos accesorios y demás

4205.00.90.00 manguitos estirados

8402.19.00.00 calderas de vapor

7411.10.00.00 tubos de cobre soldados remachados

8307.10.00.00 tubos flexibles de hierro y acero

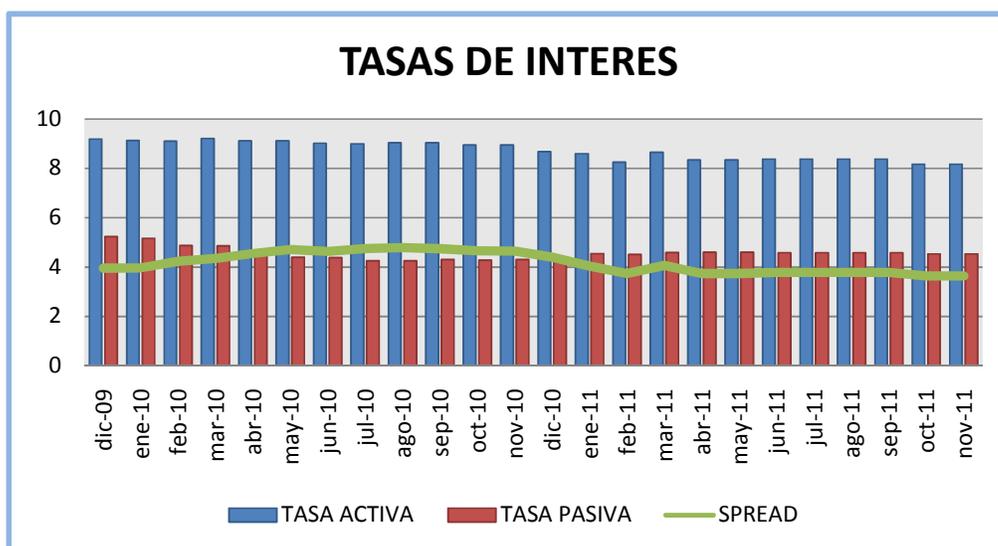
7405.00.00.00 aleaciones madre

7403.21.00.00 barras coladas o moldeadas de menor trabajo”¹⁶

Entre otras partidas arancelarias presentan ciertos cambios en advalorem, lo que da lugar a ciertos costos adicionales por impuestos aduaneros de productos o materias primas que adquiere la empresa y antes no fueron cancelados.

2.1.2.1.5 “TASAS DE INTERÉS”¹⁷

ILUSTRACIÓN 9: GRÁFICO 2.8EVOLUCIÓN TASAS DE INTERÉS



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Como se puede observar, tanto la tasa activa como pasiva no presentan mayor variación en el transcurso de los años, sin embargo lo que sí se puede evidenciar es el alto margen de intermediación (SPREAD). En junio del año 2010 se mantiene una tasa activa de 9,02% mientras que para el año 2011, el directorio del Banco Central del Ecuador (BCE) resolvió reducir la tasa de interés A 8,37%.

¹⁶Referencia tomada del sistema de arancel de Importaciones del Ecuador INFOLEG S.A

¹⁷Banco central del Ecuador

La decisión, de bajar las tasas de interés a causa de los análisis de los niveles de demanda en cada uno de los segmentos del crédito. Con la decisión se buscó incrementar el nivel de colocaciones, pero con un menor precio del dinero y que las entidades del sistema financiero nacional mantengan una adecuada rentabilidad.

2.1.2.1.6 “RIESGO PAÍS”¹⁸

El riesgo país del Ecuador en el año 2000 se situaba en 4.712 puntos situándole en niveles altos que generaban incertidumbre política y económica, mostrando un cambio repentino por entrar en la dolarización y situarse en el año 2001 en 575 siendo favorable al inversionista.

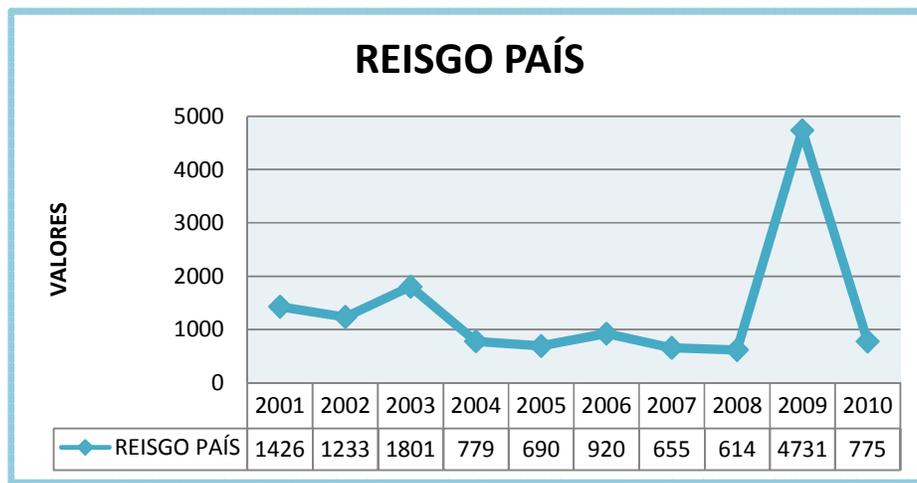
Debido a la incertidumbre política sube el riesgo país en 1.005 puntos pero con el apoyo de varios sectores y cierta reactivación de la economía para el año 2003 disminuye a 795 puntos mostrándose desde entonces hasta el año 2007 un similar nivel para llegar a 632 puntos en ese año.

Para el año 2008 el riesgo país subió aceleradamente cuando el gobierno de Rafael Correa anunció que no se pagará los intereses de la deuda externa.

Finalmente el riesgo país en el año 2009 disminuyó debido al anuncio del ejecutivo acerca de la recompra de los bonos con un descuento del 70%, que anteriormente había declarado no pagarlos.

¹⁸Banco central del Ecuador

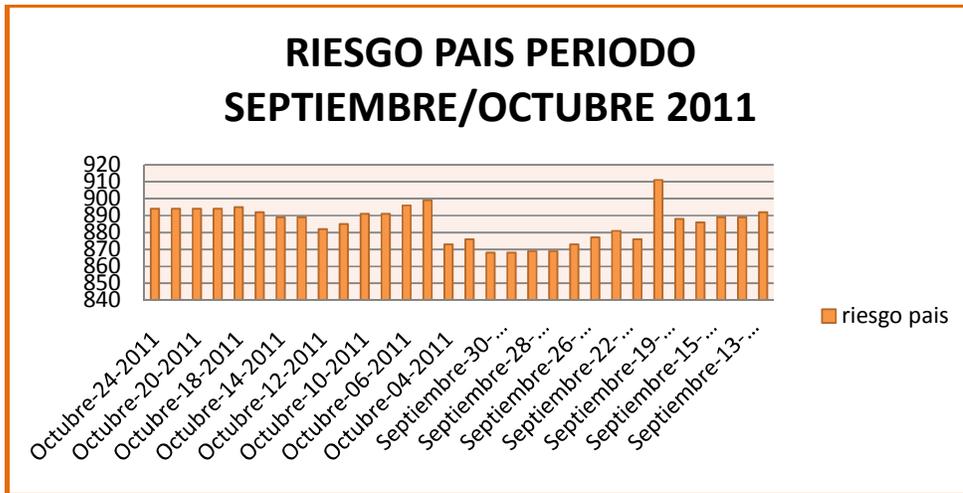
ILUSTRACIÓN 10: GRÁFICO 2.9 RIESGO PAÍS 2001/ 2010



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Actualmente el riesgo país en base a los datos del Banco Central de los dos últimos meses se mantiene en una variable del 870 a 900 puntos lo que indica que es un riesgo para los inversionistas ya que para invertir en nuestro país por cada dólar como mínimo se debe recuperar ,087 centavos para garantizar la permanecía en el mercado

ILUSTRACIÓN 11: GRÁFICO 2.10 RIESGO PAÍS MENSUAL 2011



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

2.2. ANÁLISIS MICROAMBIENTE

2.2.1 CLIENTES

SIDERTECH, al ser una industria enfocada al desarrollo y crecimiento de las acerías, mantiene clientes específicos en el Ecuador y a nivel de Sudamérica.

Entre los clientes destacados en el Ecuador se encuentran:

TABLA 2.3“POSICIÓN DE CLIENTES NACIONALES”¹⁹

POCISION			RAZON SOCIAL	ACTIVIDAD	TOTAL INGRESOS USD MILLONES			% DE VARIACION	TOTAL IMPUESTO CAUSADO USD MILLONES			% DE VARIACION	% TIPO IMPOSITIVO EFECTIVO USD MILLONES		PROVINCIA
2008	2009	2010			2008	2009	2010		2009	2010	2009		2010		
14	15	14	HOLCIM ECUADOR S.A	Construccion	423.53	414.40	393.97	-4.93	25.47	27.34	7.33	6.15	6.94	Guayas	
27	34	45	ACERÍAS DEL ECUADOR C.A ADELCA	Industrias Metalica	283.8	207.5	205.67	-0.9	6.22	8.41	35.3	3	4.09	Pichincha	
46	48	55	ACERÍAS NACIONALES DEL ECUADOR	Industrias Metalica	206.7	177.7	176.66	-0.6	3.43	3.63	5.87	1.93	2.06	Guayas	
54	59	64	NOVACERO S.A	Industrias Metalica	187.2	147.9	161.29	9.05	0.69	3.39	392	0.47	2.11	Pichincha	

FUENTE: REVISTA EKOS
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

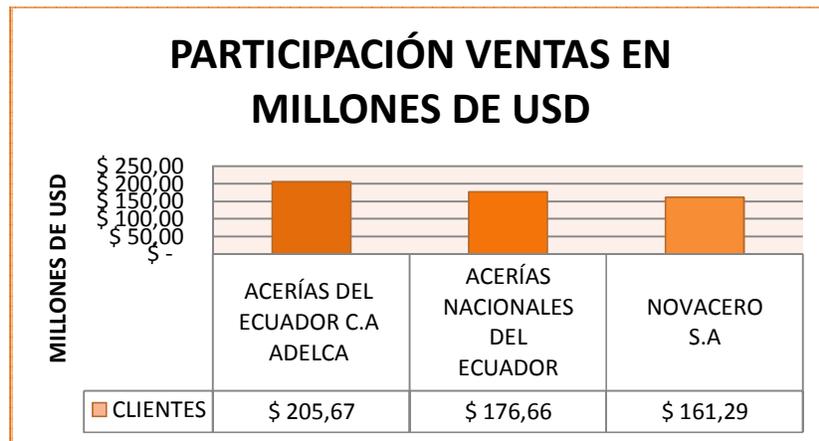
En la tabla se refleja la posición en el mercado de sus mejores clientes, además de sus ingresos en cada año, por lo que se puede precisar que son empresas sólidas, grandes y de gran volumen de ventas, y compras.

SIDERTECH S.A, trabaja en proyectos grandes de Coladas Continuas, Hornos enfriados, Trenes cuchara, plantas de tratamiento de agua, bóvedas multi- paneles, cestas chatarra, con los 4 clientes.

Considerando el porcentaje de participación en el mercado a nivel de ventas de las 3 industrias metalmecánicas más importantes según el siguiente gráfico.

¹⁹www.ekosnegocios.com

ILUSTRACIÓN 12: GRÁFICO 2.11 PARTICIPACIÓN VENTAS CLIENTES EN MILLONES DE USD



FUENTE: REVISTA EKOS
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Por lo que se cita información importante de los clientes:

2.2.1.1. ACERÍA DEL ECUADOR C.A. – ADELCA



**H
I
S
T
O
R
I
A**

En 1963, un grupo de empresarios ecuatorianos asumieron el reto de entregarle al país una industria del acero, que en forma técnica y económica, cubriera las necesidades del sector de la construcción y afines.

Desde su creación, ACERÍA DEL ECUADOR C.A. - ADELCA ha mantenido una permanente innovación en sus sistemas de producción y en los servicios prestados a sus clientes, siendo necesario reinvertir sus beneficios, con la finalidad de dotarle a la empresa de una tecnología avanzada y personal capacitado.

Los logros hasta aquí alcanzados demuestran que el desafío inicial ha sido ampliamente superado, lo que permite garantizar, la entrega de productos de calidad, con precios competitivos, en el menor tiempo posible.

“Valores”²⁰

- El cliente es lo primero.
- Transparencia y ética en todos sus actos.
- Compromiso con la calidad y la productividad.
- Mejoramiento continuo.
- Trabajo en equipo.

Visión

Siempre pensando en el CLIENTE, con el mejor servicio y los mejores productos de acero.

Misión

Líderes en el reciclaje para la producción de acero, con excelencia en el servicio, calidad, tecnología, sistemas de gestión, recursos humanos, seguridad industrial, protección ambiental y responsabilidad social.



²⁰ www.adelca.com

2.2.1.2. ACERÍAS NACIONALES DEL ECUADOR



“ANDEC S.A. es la primera industria siderúrgica del Ecuador que fabrica y comercializa acero de calidad a nivel nacional. Su cartera de productos se orienta a satisfacer las necesidades del mercado de la construcción.

ANDEC S.A. trabaja con los procedimientos de Calidad Total y las Normas ISO 9001:2000.”²¹

Visión: Fabricar y entregar oportunamente productos de acero de alta calidad a precios competitivos.

Misión: Líderes en la industria siderúrgica para satisfacer las necesidades de acero en el mercado nacional e incursionar en el mercado internacional con calidad, servicio y protección al medio ambiente.

“Historia”²²: Las necesidades inherentes al desarrollo del país exigen una respuesta apropiada a la demanda de la industria de la construcción, de esta forma surge

²¹www.andecsa.com

²²www.andecsa.com

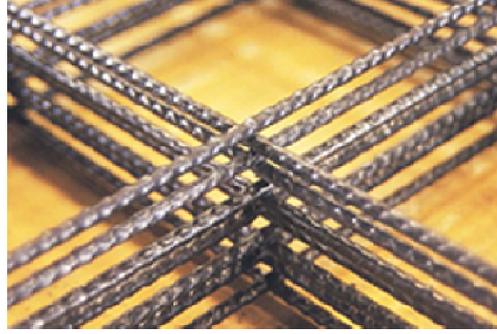
ANDEC, Acerías Nacionales del Ecuador, en el año 1969 brindando al país el ingrediente que han posibilitado un rápido empuje a la Industria.

En 1996 buscando la excelencia en Satisfacción a los clientes se determina realizar un estudio de mercado orientado a su mercado meta, dejando como resultado la necesidad de diversificar sus productos en la línea de Perfiles (ángulos, platinas, barras cuadradas, mallas-electro soldadas) iniciando en ese año la fabricación y comercialización de esos productos.



Cerca de 450 empleados entre obreros calificados ingenieros y técnicos aúnan su esfuerzo para contribuir al desarrollo nacional. Habiendo obtenido una producción hasta la fecha de 2.200.000 toneladas métricas de varillas de hierro para la construcción, material que ha sido empleado en obras de ingeniería y en general en casi todos los proyectos de importancia para la infraestructura del país.





En la información precedente se citaron informaciones importantes de dos de sus clientes metalmecánicos, los mismos que guardan una gran historia, y trayectoria a nivel empresarial.

En base al nivel de ventas de SIDERTECH, las empresas nacionales citadas se encuentran en las siguientes posiciones, al cierre de año 2010.

ILUSTRACIÓN 13: GRÁFICO 2.12 CLIENTES NACIONALES SIDERTECH



FUENTE: DATOS ESTADO DE RESULTADOS 2010 SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Entre las empresas del exterior a nivel de Sudamérica, se encuentran:

2.2.1.3. CLIENTES EXTERIOR SIDERPERÚ- MEPSA

	
<p>“Historia y datos:”²³</p> <p>SIDERPERÚ es la principal empresa siderúrgica del Perú. Desde hace 50 años se dedica a la fabricación y comercialización de productos de acero de alta calidad.</p> <p>Su Complejo Siderúrgico, ubicado en la ciudad de Chimbote, está instalado en un extenso terreno de aproximadamente 600 hectáreas y tiene una capacidad de producción superior a las 500 mil toneladas de productos terminados de acero.</p> <p>Cuenta para ello con un Alto Horno, el único del país, hornos eléctricos con su respectiva Planta de Hierro Esponja.</p>	<p>“Historia”²⁴: Metalúrgica Peruana S.A.</p> <p>MEPSA fue constituida legalmente el 12 de mayo de 1960. En 1963 se inicia la construcción de la planta a cargo de la constructora Graña y Montero, en el antiguo campo de entrenamiento de la Guardia Civil.</p> <p>El 1 de julio de 1964, MEPSA inicia operaciones en aquel año, existían en el país diversas fundiciones de pequeña y mediana envergadura, sin embargo MEPSA fue la primera fundición de hierro de gran magnitud.</p> <p>Se implementaron grandes hornos de</p>

²³www.sider.com.pe

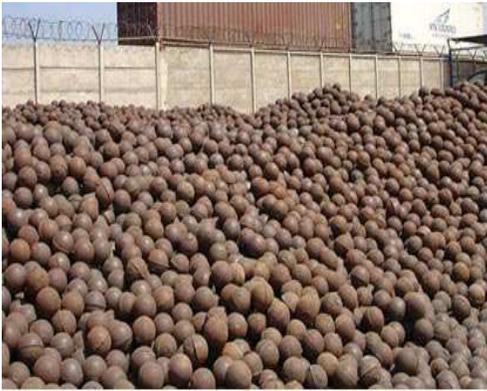
²⁴www.mepesa.com

<p>Además tiene una moderna colada continua, que en conjunto aseguran su total operatividad.</p> <p>Tiene instalaciones de reducción, aceración, laminación de productos planos, laminación de productos no planos, productos planos revestidos, productos tubulares, viales y numerosas instalaciones auxiliares.</p> <p>Para el abastecimiento de sus principales insumos, tiene un muelle habilitado para recibir embarcaciones hasta de 50 mil toneladas.</p> <p>Sus productos son requeridos por clientes de los distintos sectores económicos, principalmente al sector Construcción, Minero e Industrial; tanto en el mercado local como extranjero.</p> <p>Desde 1956 la empresa exhibe con orgullo ser la primera y más grande siderúrgica del</p>	<p>Procedencia extranjera y el personal fue capacitado por ingenieros especialistas provenientes de Estados Unidos e Inglaterra.</p> <p>“Su Causa justa”²⁵: En 2005, lograron un cambio histórico en lo más profundo de su estructura. Logrando un nivel de compromiso entre la empresa y sus colaboradores conformando una sola entidad, un grupo de peruanos llamado MEPSA que busca:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo Sostenible del Negocio: Las utilidades deben ser crecientes en el tiempo y para ello tienen los mejores productos y el mejor servicio del mercado, de modo que puedan ofrecer siempre a sus clientes un producto que agregue valor. • Desarrollo Sostenible de su equipo: El activo más importante que tienen son las personas que
---	---

²⁵www.mepssa.com

país Peruano que ofrece al mercado nacional e internacional el mejor acero del Perú, gracias a la capacidad y esfuerzo de cada uno de sus trabajadores, quienes miran el pasado como referencia, entendiendo que el presente es el nexo para asegurar en el futuro la continuidad de SIDERPERÚ.

hacen de MEPSA una empresa líder en la industria metalúrgica. Por lo tanto, crean las condiciones para que se desarrollen permanentemente tanto en lo profesional como en lo personal y económico.



Las empresas del exterior representan el 35,89% a nivel de ventas 2010, por lo que todos los clientes citados y otros reflejan la mayor cantidad de ingresos en SIDERTECH S.A, por lo que se verifica el peso económico que representan cada uno.

2.2.2 PROVEEDORES

SIDERTECH, es representante oficial de ciertas firmas con las que se mantiene alianzas estratégicas que le han permitido llegar a posicionarnos en el mercado logrando conseguir cualquier repuesto relacionado a cualquier equipo utilizado en la industria del acero.

Entre los más importantes se encuentran:

2.2.2.1. ALBA



“A.L.B.A. empresa en el mercado Italiano desde 1956 como agencia de importantes agencias alemanas de productos de soldadura y oxicorte, desde 1970 ingresa en el sector siderúrgico nacional, público y privado, con su propia gama de productos.”²⁶

En los años 80 ALBA logra crecer y con inversión implementa su grupo de Recursos Humanos, bienes instrumentales y tecnología, con el fin de producir por su cuenta equipos y sistemas para la siderurgia.

En 1990 logra ampliar la línea de producción tradicional con la “División Sistemas”, sector dedicado a la gran siderurgia nacional e internacional, en colaboración con importantes Sociedades de Engineering.

En la actualidad A.L.B.A. está presente en 50 países del mundo con una organización comercial y una estrategia de marketing orientada a nuevas fronteras.



²⁶ www.albacut.com



2.2.2.2. IDROCALOR



“IDROCALOR se especializa en el diseño y la fabricación de hornos industriales a las especificaciones del cliente para diferentes áreas de aplicación tales como la cocción de pinturas, revestimientos de superficie y la construcción de la desecación de los tratamientos de la superficie de diversos tipos, desde curar componentes y los perfiles (de goma o silicona), la producción de transformadores (en las versiones para aceite, resina y en seco), motores, calentadores y cables eléctricos”²⁷

Las características de los hornos IDROCALOR garantizar la máxima calidad de su producto y la seguridad absoluta de los empleados, incluso en condiciones extremas.

Desde el concepto hasta su finalización el personal técnico, gracias a los más avanzados sistemas de diseño en 3D a lo largo de muchos años de experiencia, es capaz de analizar cualquier tipo de solicitud y encontrar la mejor solución para diversas necesidades, tanto en términos de construcción técnica y económica y de gestión.

²⁷ www.idrocalor.com

La calidad de los hornos IDROCALOR: los hornos son sometidos a duras pruebas IDROCALOR pruebas que verifican el correcto funcionamiento tanto en términos de producción, la eficiencia y el impacto ambiental de acuerdo con la



normativa.

El tipo de producto que entrega IDROCALOR es de perfecta calidad y garantía cotizado en Latinoamérica, Ecuador Perú por lo cual es una gran alianza estratégica con SIDERTECH.

2.2.2.3. TEKNO BTM



“TEKNO BTM es uno de los principales productores de fundición de cobre y forjador de planos, mantiene capacidades de producción de 4 toneladas de fundición en áreas de 2000 metros cuadrados.

Busca ampliar su mercado a nivel mundial, desarrollando su nivel empresarial y logrando conseguir técnicos altamente capacitados y calificados, que buscan soluciones y hacen que sus pruebas aseguren la calidad de un producto.”²⁸

2.2.2.4. MPA

²⁸www.teknobtm.it



SIDERTECH cuenta con proveedores de alta experiencia y capacidad técnica de cuales mantienen su representación como MPA S.R.L, que cuentas con 30 años de experiencia.

“MPA mantiene una sola manera de producir basada en la atención extrema al detalle y las necesidades específicas del cliente es decir buscar la máxima precisión de desarrollo de productos perfectos”²⁹

MPA se establecido en Bolonia en 1975, operando en el mercado de sistemas de automatización industrial.

Desde productos estándar para las soluciones especializadas, ofrecen una gama completa de productos elaborados según los criterios de calidad, seguridad, fiabilidad y eficiencia. Un grupo de trabajo integrado por ingenieros y operadores altamente capacitados, se encarga de todas las fases de desarrollo de productos, siguiendo el proceso impulsado todo el proyecto de producción-las pruebas de control.

“**MISIÓN**”³⁰:

Generar para el cliente el valor más alto al más bajo costo. Diseñar y proporcionar soluciones tecnológicas, proponiendo a las empresas de diferentes campos de aplicación como un socio capaz de soportar un servicio global a su conocimiento de pre- y post-venta especializada y dedicado.

²⁹ www.m-p-a.it.

³⁰ www.m-p-a.it.

Áreas de aplicación:

Operan en las zonas donde la alta tecnología y la producción forman una combinación inseparable:

- Fuerza Aérea
- Automóvil
- Energía
- Fabricación, máquinas, herramientas, accesorios, grifos y válvulas.

Para SIDERTECH los proveedores son la base fundamental del crecimiento empresarial, ya que ha logrado fomentar las relaciones laborales con varios de sus clientes, al ser las firmas específicas a las que representan el pilar de muchas de sus áreas de funcionamiento.

VENTAJAS CON LOS PROVEEDORES

- ✓ Tiempo de entrega óptimo
- ✓ Precios competitivos
- ✓ Crédito 30-60-90 días
- ✓ Garantías al 100%
- ✓ Supervisión en los montajes
- ✓ Constante crecimiento industrial
- ✓ Técnicos especializados en cada rama

2.2.3. MERCADO Y COMPETENCIA

A nivel de Latinoamérica, SIDERTECH se encuentra correctamente ubicada puesto que el campo de la Siderúrgica a penas esta en auge de crecimiento, por lo que la competencia a nivel general estructural no es notoria.

Una de las firmas asentadas al nivel del continente Europeo esta DANIELI, quien va ganando mercado a nivel mundial y colocándose en el primer lugar en el campo Siderúrgico Metalmecánico.

TABLA 2.4 ÁREAS DE DESARROLLO DE LA COMPETENCIA

CAMPO/ AREA	SIDERTECH	DANIELI	ESACERO	SMS Siemag AG
Ingeniería	X	X	X	X
Servicio	X	X	X	X
Automatización	X	X		X
Centro metálico	X	X	X	
Siderúrgica Integrada (plantas)	X	X		X
Plantas de reciclaje		X		
Centro Meteorológico		X	X	
Ruedas de Losa		X		

Fundición/ Laminadora	X	X		
Molinas y franjas de acabado		X		X
Soldadura especializada	X	X	X	X
Procesamiento de plantas de tubos	X	X		
W+K Longitudinal Y espirales soldados.	X	X		X
Líneas de acabado metales y acero	X	X		X
Sistemas de calentamiento de inducción.	X	X		
Plantas de extrusión y forjación	X	X		
Centro de combustión.	X	X		X
Tratamiento medio ambiental		X	X	X
Grúas industria del metal	X	X		
Construcción	X	X	X	X

FUENTE: DATOS TOMADOS DE INFORMACION INTERNA DE LA EMPRESA
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Después de analizar los diferentes campos de aplicación se puede notar que SIDERTECH necesita implementar áreas de acción para lograr mantener niveles de competitividad altos, hoy en día es líder a nivel de Latinoamérica único en la Costa del Pacífico, pero Danieli su gran competencia y ejemplo de trabajo alcanza niveles de desarrollo industrial superiores a SIDERTECH, siendo este conocido alrededor del mundo y cotizado por todas las industrias siderúrgicas por prestigio, experiencia, calidad de trabajo, trayectoria, técnicos especializados.

En el siguiente cuadro se cita parte de la historia de Danieli para comprender porque es un gran oponente.



“Historia”³¹:

1914	Danieli creada 1914 cuando dos hermanos, Mario y Timo Danieli, fundaron la acería Angelini en Brescia, Italia. Esta fue una de las primeras empresas italianas de utilizar hornos de arco eléctrico en la fabricación de
------	--

³¹www.danieli.com

	acero.
1929	Parte de la acería Angelini fue trasladada a Buttrio, Italia. En aquellos días, la compañía fabricaba herramientas para las plantas de forja y máquinas auxiliares para trenes de laminación.
1955	Luigi Danieli se hizo cargo del negocio familiar que, en ese momento con 50 personas empleadas, y comenzó a diseñar y fabricar equipos para la industria del acero. La idea del Sr. Danieli era fabricar equipos más competitivos, simplificar los diseños y maximizar el uso de la automatización. Uno de los conceptos desarrollados, a saber, la "EAF - conticaster - laminación" ruta de la producción, se ha caracterizado y ha contribuido al desarrollo exitoso del proceso de mini acerías que es ampliamente adoptada hoy.
1964	El mini acerías se instaló en Alemania y la primera planta de colada continua se instaló en Italia con el Grupo Riva. El éxito del concepto de mini acerías se extendió por España, EE.UU. y el Lejano Oriente.
1977	El primer pedido llave en mano grande se colocó con Danieli para una fábrica de acero completa de la antigua RDA. Facturación de la empresa fue de 25 millones de euros con 1.700 personas empleadas
1980	La señora Cecilia Danieli, que había logrado los departamentos financieros y administrativos del Grupo desde 1977, fue nombrada Director General y el Sr. Gianpietro Benedetti, quien había sido Director de Ventas del Grupo desde 1977, fue nombrado Director de Ingeniería.
1981_1985	Numerosas plantas han sido facilitadas por Danieli llave en mano en los EE.UU., el Lejano Oriente, la antigua Unión Soviética y África del Norte,

	<p>aumentando considerablemente la facturación del Grupo. Las inversiones a gran escala realizadas en la investigación permitieron a la compañía alcanzar una posición de liderazgo mundial en las plantas de productos comerciales de largo plazo.</p>
1986_1990	<p>El primer directo de fundición de laminado en la planta de productos largos fue construido en Italia. En los EE.UU., Danieli conquistado el 80% del mercado de plantas de productos largos. Morgårdshammar en Suecia fue adquirido. Esa compañía, fundada en 1856, había sido el líder mundial en el suministro de trenes de laminación de productos largos de aceros especiales. Centro meteorológico en Suecia fue fundada como un equipo especializado en fundición de acero y procesos de refinación para la producción de acero de calidad. Las órdenes de los principales productores de acero como Krupp, Cogne, Ovako, Teledyne, y Uddeholm hecho Danieli un líder internacional en aceros especiales. Por otra parte, un prototipo a escala industrial de la máquina de colada fina fue creado con fines de investigación. La facturación del grupo, que en 1980 fue de 67 Millones de euros, aumentó a 396 Euro M, los empleados llegó a 1.870 personas.</p>
1991_1995	<p>La señora Cecilia Danieli fue nombrada Presidente de la Junta y el Sr. Gianpietro Benedetti fue nombrado Presidente y CEO. Una decisión estratégica se hizo para expandirse en el sector de productos planos que, en ese momento, estaba dominado por los fabricantes de plantas Alemán, Inglés y Japonés. Danieli adquirido Destete Industrias e Ingeniería Unidos en los EE.UU., fundada en 1929 y 1901, respectivamente, que, entre 1950</p>

	<p>y 1980, diseñado y fabricado el 60% de las plantas para la producción de productos en todo el mundo plano. El valor y la importancia de la tecnología Danieli en el sector de productos planos fue reconocido desde el principio, y esto llevó a una larga serie de pedidos importantes como: la máquina de colada fina renovar en NucorHickman, el tren de bandas en el norte de la estrella-BHP acero , el lanzador Thin Slab y HSM en Algoma Steel, la primera en el mundo para producir una amplia gama de aceros de calidad, incluyendo peritéticos. Mundial de las principales empresas SundBirsta - servicios de acabado y la vinculación de los productos largos, Suecia, y Rotelec - agitadores electromagnéticos de ruedas, Francia, se han desarrollado. El segundo único "casting-laminación directa" para la planta de aceros de calidad fue el encargado de aceros RepublicEngineered en los EE.UU.. Kia Steel, Corea, ordenó una planta de acondicionamiento automático de aceros de especialidad de ingeniería. Danieli se convierte en accionista de ABS - una especialidad italiana fabricación de acero de la empresa.</p>
1996_2000	<p>Fría la Franja de Mills también fue suministrada a NucorHickman y Usinor, Sidmar y la Franja de líneas de proceso para Worthington Steel, EE.UU. Acero, Galvak, Hoogovens, Sidmar (ahora Arcelor) y Bremen Stahlwerke. Delgadas ruedas de la losa y los molinos de placa fueron suministrados a Nucor y IPSCO en los EE.UU., lo que resulta en una cuota de mercado del 30% en 1999. Danieli liderazgo mundial de los productos largos de aceros especiales y comerciales se ha consolidado con una cuota de mercado internacional del 65%. En 1997, un importante</p>

proyecto de investigación para el primer casting sin fin y planta de laminación de productos largos se le dio el visto bueno, los resultados de lo que sería visto en el año 2000. En 1999, Danieli entrado en una jointventure con Corus Servicios Técnicos para integrar sus líneas de productos con altos hornos, convertidores y meltshops servicios asociados. En el mismo año Danieli también adquirió las patentes de la "Arex" proceso de reducción directa, una tecnología innovadora que mejora la eficiencia de la reducción de mineral de hierro, con menores costos de producción y la depreciación. Josef Fröhling, una empresa alemana especializada en la estrecha franja de laminación en frío molinos y plantas de acabado de acero inoxidable y metales no ferrosos, fue adquirida. El 17 de junio de 1999, a la edad de 56 años, la señora Cecilia Danieli falleció, su contribución al desarrollo de la empresa fue muy valiosa. Danieli adquirido Davy Distington, Reino Unido, una empresa especializada en ingeniería y diseño de ruedas de la losa y la floración. En el año 2000 tuvo un Danieli los ingresos por ventas de más de 930 M de euros, con unos 3.200 empleados en Italia, Suecia, Alemania, EE.UU., Reino Unido y Francia. El miniaceras interminables castingrolling más revolucionario para los productos de aceros largos especiales se puso en marcha en ABS, Italia. Los pedidos de ruedas gruesas losas fueron colocados por ThyssenKrupp y Sidmar (para el más avanzado tecnológicamente lanzador gruesa losa en Europa). Un pedido de renovación del alto horno se coloca con Danieli Corus por Açominas, Brasil, tras los de Riva Acciai y el Reino Unido Corus. Durante este

	<p>período Danieli completado su gama de productos que cubren todo el espectro de la producción de acero a partir de mineral de hierro a los productos terminados. Danieli controla el 100% de las ABS. Al final de estos años un innovador bastidor de laminado en la planta "Luna" está instalado.</p>
2001_2010	<p>Sr. Gianpietro Benedetti fue nombrado Presidente y CEO del Grupo Danieli. Danieli aumentó su cuota de mercado en China con respecto a los productos planos (por ejemplo, Tangshan, Handan, Benxi, Tonghua, Anyang, Shaoguan) y puso en marcha varias plantas de colada de planchones delgados, estableciendo el récord de producción mundial de 3,25 Mtpa con TSC dos ramales en TISCO. Gracias a estos emprendimientos exitosos Danieli definitivamente se encuentra entre los principales proveedores de las plantas de laminación en caliente y frío y las líneas de procesamiento para productos planos. Un segundo Casttgrind® planta para la molienda de calor placas de acero inoxidable se suministra a OutokumpuStainless.</p> <p>El conticasters más avanzadas para los aceros inoxidables fueron suministrados y comisionado en AcciaierieValbruna y NAS (Acerinox), con excelentes prestaciones en términos de superficie y la calidad interna.</p> <p>El molino de ferrocarril modernizado en VAS Donawitz, Austria, y el miniaceras de aceros especiales en Shanghai Baosteel No.5, se pusieron en marcha. En Deacero, México, EAF Danieli con la realización de 42 series por día estableció un nuevo récord. Importantes pedidos de ruedas gruesas losas de Baosteel y Arcelor confirma el liderazgo tecnológico Danieli. En 2004</p>

Danieli entró en el mercado para las plantas de tubos sin costura y fue galardonado con nueve órdenes en cuatro años. Los primeros pedidos para las plantas de reducción directa, las plantas de peletización de hierro y las instalaciones de beneficio de mineral fueron adquiridos. 2005 se caracterizó por la recepción del pedido para el complejo de Calidad QSP primera producción de la Franja de bobinas de calidad en Rusia por OMK. En 2006 Danieli inició la construcción de los primeros DRI basados en miniaceras con DRI caliente de carga en el EEP. En 2007 comenzó a Danieli más grande del mundo lanzador de floración, la producción de flores redondas de hasta 700 mm. Tokio Steel (Japón) ordenó a la más grande de EAF en el mundo: 420 t de capacidad de acero líquido. En 2007 MMK-Atakas (Turquía) ordenó a Danieli una QSP de alta tecnología para producir 2,4 Toneladas por año de bobinas en caliente, a través de un EEP 250-t y dos ruedas Thin Slab, incluyendo un complejo de frío y las líneas de banda de procesamiento. Posco (Corea) hizo un pedido para sustituir a dos SMS Demag delgadas ruedas losa con una sola hebra Danieli de alta velocidad TSC.

Arvedi (Italia) Pedido de Danieli la línea de llegada de la nueva planta sin fin de bandas en caliente y un complejo de alta tecnología laminación en frío, con un decapado / molino tándem y línea de galvanizado. Marcegaglia (Italia) ordenó un nuevo complejo de laminación en frío, incluyendo un molino tándem y líneas de galvanizado. Para complementar la gama de maquinaria y plantas para la industria de tubos Danieli

adquirido W + K Industrietechnik (Alemania), líder en el diseño y fabricación de plantas para los molinos de longitudinal and tubo en espiral-soldado para diámetros de tubo de hasta 3,2 m. Un lanzador de alta tecnología gruesa losa de acero inoxidable se suministra a TKS COMO Terni (Italia). Danieli amplía su capacidad de producción mediante el establecimiento de tres nuevos centros de producción de propiedad total en Tailandia y China, alcanzando un área de producción total de 316.000 metros cuadrados, empleando a 3500 personas más. Una nueva ingeniería y departamentos de diseño se inició también en la India, Ucrania y Vietnam.

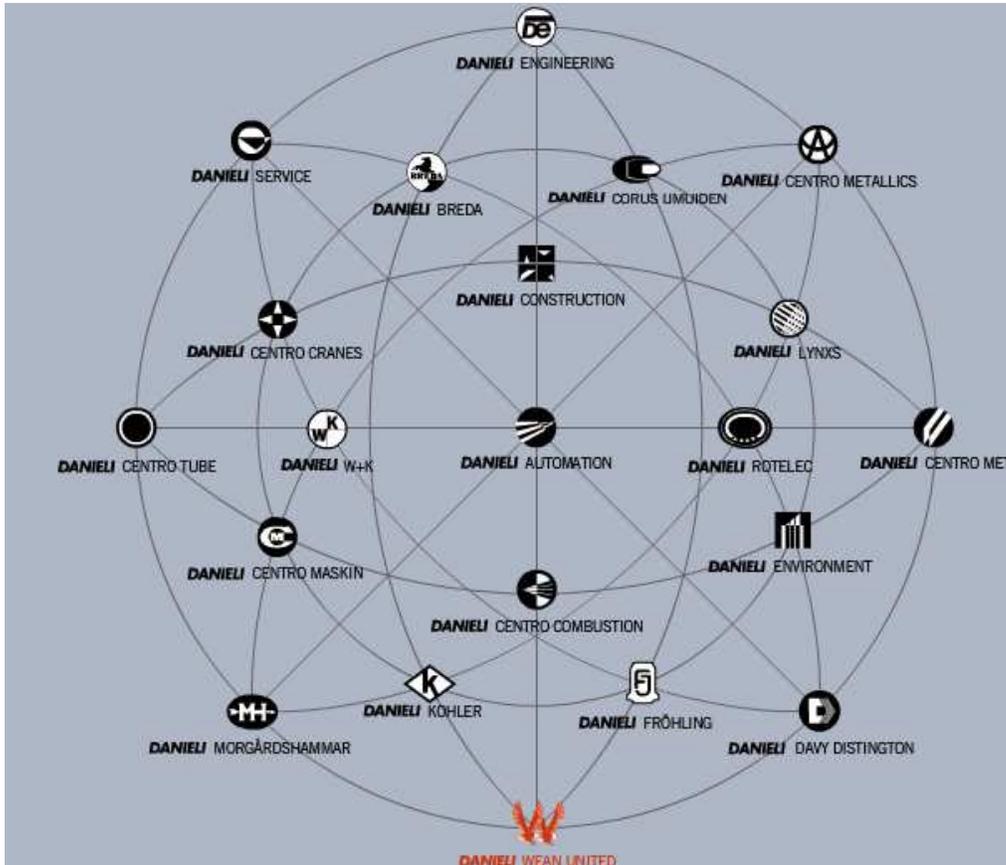
Automatización Danieli consolida sus capacidades en el diseño de alta tecnología de automatización y sistemas de control también para las fábricas de productos planos, con la puesta en marcha de la OMK (Rusia) miniaceras, totalmente equipadas con control de DA de automatización de procesos y equipos eléctricos, a partir de chatarra de bobinas terminadas.

En 2008 Danieli recibió dos órdenes importantes para dos plantas de QSP, de Baosteel Meishan (RP China) y de Severstal Lucchini (Italia).

La adjudicación de los cuatro molinos de PSP sección consolida el liderazgo de Danieli Morgårdshammar también en este sector. La puesta en marcha exitosa de dos espacios en blanco para conicasters haz de hasta 600 mm de contribuir a la adquisición de varios órdenes de plantas

<p>similares en el mismo año. Pedidos adicionales se adquieren de dos plantas de 2 Mtpa DRI, por un total de cuatro unidades en los últimos dos años. El Sr. Franco es nombrado COO Alzetta de la ingeniería y plantmaking acero.</p> <p>La planta de fabricación de acero ABS superior a 1 Toneladas por año de producción de acero especial.</p> <p>En 2009, Danieli es galardonado con el primer molino de completar pesados estructurales de las secciones de hasta 1.000 mm en el Oriente Medio por el ESI (Abu Dhabi), para la misma empresa la primera de 1,6 Mtpa Energiron planta de DRI se pone en marcha alcanzando una producción real de hasta 2 Toneladas por año.</p> <p>La fundición de laminado en primer fin micromill de productos largos se puso en marcha con éxito en los EE.UU.. La nueva generación de resultados lanzador TSC hasta 340 toneladas por hora de lámina fina de Posco, de Corea.</p>
--

Todos los campos de la industria a los cuales Danieli aporta se encuentran detallados en la siguiente grafica:



2.2.4. SITUACIÓN INTERNA

2.2.4.1. LEYES Y REGLAMENTOS

SIDERTECH se encuentra regulada por la Ley de Compañías Art.143/ Art.300 donde se especifican puntos como constitución, estatutos, requisitos mínimos, razón social, derechos y obligaciones de los accionistas y de la empresa como ente jurídico.

2.2.4.1.1. LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

Esta Ley se encarga de regular las relaciones jurídicas determinadas por los tributos (impuestos, tasas o contribuciones), entre los entes activos y los contribuyentes, tanto para tributos nacionales, provinciales, municipales o locales, así como toda derivación o relación hacia ellos.

2.2.4.1.2. LEY ORGÁNICA DE ADUANAS

SIDERTECH, es un importador y exportador por lo que se encuentra regulada por esta Ley misma que se encarga de regular las relaciones jurídicas entre el Estado y los entes naturales o jurídicos que operan en el tráfico internacional de mercadería dentro del territorio aduanero.

2.2.4.1.3. CÓDIGO CIVIL

Este código va acorde a todos los derechos y deberes que tiene cualquier ciudadano que afecten a su entorno cultural, social, económico, patrimonial.

2.2.4.1.4. CÓDIGO DEL TRABAJO

Aplica a todas las condiciones y relaciones entre los trabajadores y sus empleadores.

2.2.4.2. ORGANISMOS DE CONTROL

2.2.4.2.1. MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES

El Ministerio de Relaciones Laborales es el encargado de desarrollar las políticas organizacionales y toda relación laboral, buscando mejorar sus servicios, incrementando los niveles de competitividad, productividad y empleo a nivel nacional.

2.2.4.2.2. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

El SRI es la entidad autónoma encargada de determinar, recaudar y controlar el adecuado manejo de tributos a nivel nacional.

2.2.4.2.3. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

La Superintendencia de Compañías es la encargada de expedir normas y resoluciones para el adecuado desarrollo, vigilancia y fiscalización de las compañías en un país, así como la supervisión legal y mantenimiento de los entes jurídicos y su capital de trabajo.

2.2.4.2.4. INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es la entidad que se encarga de velar y verificar las aportaciones de seguro obligatorio de los empleados de entidades y personas naturales que tienen derecho al sistema nacional de Seguridad Social.

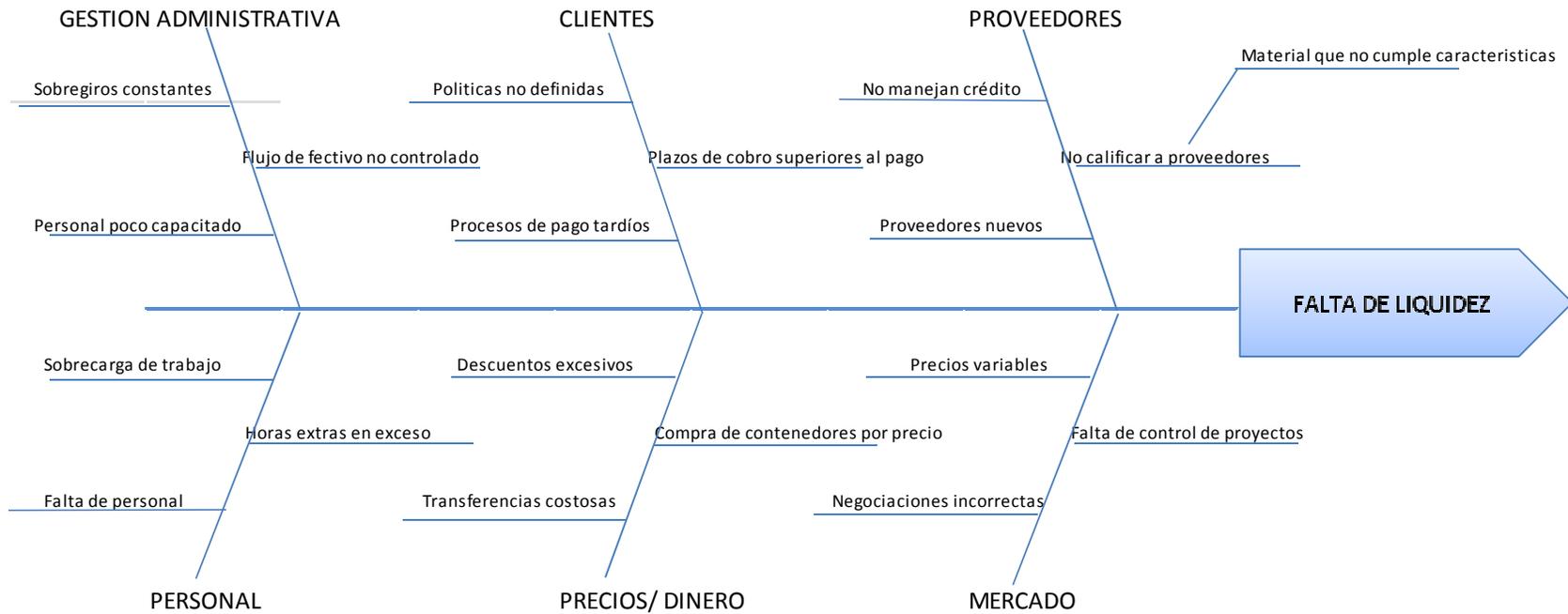
2.2.5. DIAGRAMA DE ISHIKAWA

“El Diagrama Causa-Efecto es llamado usualmente Diagrama de “Ishikawa” porque fue creado por Kaoru Ishikawa, experto en dirección de empresas interesado en mejorar el control de la calidad; también es llamado “Diagrama Espina de Pescado” porque su forma es similar al esqueleto de un pez: Está compuesto por un recuadro (**cabeza**), una línea principal (**columna vertebral**), y 4 o más líneas que apuntan a la línea principal formando un ángulo aproximado de 70° (**espinas principales**). Estas últimas poseen a su vez dos o tres líneas inclinadas (**espinas**), y así sucesivamente (**espinas menores**), según sea necesario.”³²

³²www.eduteka.org

GRAFICO 2.13

DIAGRAMA DE ISHIKAWA DE LA EMPRESA SIDERTECH S.A.



FUENTE: ANTECEDENTES DE LA EMPRESA
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Después de realizar el análisis de Ishikawa se puede determinar que la empresa aparentemente presenta inconvenientes de liquidez, en 6 áreas o campos de estudio analizados, los mismos que por medio del análisis financiero se podrán revisar y conocer a fondo determinando el problema real que la empresa enfrenta.

CAPÍTULO 3: DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA

Un diagnóstico financiero es el conjunto de técnicas utilizadas para examinar la situación de las empresas con la finalidad de que la Gerencia logre tomar las mejores decisiones para mejorar o rectificar procesos; en el diagnóstico financiero se analizan las tendencias que se presentan en el área, financiera, económica y productiva.

A la empresa SIDERTECH S.A, se le aplicará el diagnóstico financiero de los 4 últimos ejercicios económicos para determinar el crecimiento financiero o los problemas presentados en cada año, visualizando las fortalezas, debilidades financieras para convertirlas en oportunidades que fortalezca el desarrollo empresarial.

3.1 ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

3.1.1 ANÁLISIS HORIZONTAL:

“Es un análisis dinámico que se ocupa de la variación de los elementos del balance durante el periodo de observación, buscando determinar la variación absoluta y la variación relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro”³³

El Análisis horizontal determina el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un período permitiendo a la Gerencia de las empresas determinar si el comportamiento de la empresa fue bueno, regular o malo.

³³Curso práctico de Análisis Financiero. Autor Juan Lara, edición 2007

3.1.1.1 BALANCE GENERAL

TABLA 3.1 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL 2008/2009

SIDERTECH S.A BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE (Expresado en dolares estadounidenses)				
Cuentas	Periodos		Aumento/ Disminucion	
	2008	2009	Variacion Absoluta	Variacion Relativa
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	\$ 40.007,99	\$ 143.599,93	\$ 103.591,94	258,9%
Efectivo y sus equivalentes	\$ 1.638,05	\$ 54.467,64	\$ 52.829,59	3225,2%
Clientes nacionales y exterior	\$ 35.000,00	\$ 7.932,96	\$ (27.067,04)	-77,3%
Inventario	\$ -	\$ 65.488,77	\$ 65.488,77	
Importaciones en transito	\$ -	\$ -	\$ -	
Impuestos anticipados	\$ 3.165,85	\$ 12.080,56	\$ 8.914,71	281,6%
Otras cuentas por cobrar empleados	\$ -	\$ -	\$ -	
Anticipos proveedores	\$ 204,09	\$ 3.630,00	\$ 3.425,91	1678,6%
ACTIVO FIJO	\$ 9.269,45	\$ 85.186,28	\$ 75.916,83	819,0%
Activos fijos tangible	\$ 291,34	\$ 79.123,24	\$ 78.831,90	27058,4%
Depreciaciones acumuladas	\$ (15,62)	\$ (1.692,37)	\$ (1.676,75)	10734,6%
Activo intangible	\$ 10.049,00	\$ 12.538,56	\$ 2.489,56	24,8%
Amortizacion	\$ (1.055,27)	\$ (4.783,15)	\$ (3.727,88)	353,3%
OTROS ACTIVOS	\$ -	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	
Garantias	\$ -	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	
TOTAL ACTIVO	\$ 49.277,44	\$ 231.786,21	\$ 182.508,77	370,4%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	\$ 2.835,49	\$ 69.626,59	\$ 66.791,10	2355,5%
Proveedores	\$ -	\$ 53.635,23	\$ 53.635,23	
Obligaciones tributarias	\$ 665,51	\$ 3.096,76	\$ 2.431,25	365,3%
IESS por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	
Obligaciones laborales	\$ 2.169,98	\$ 5.727,66	\$ 3.557,68	163,9%
Tarjetas de credito por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	
Otras cuentas por pagar	\$ -	\$ 7.166,94	\$ 7.166,94	
PASIVO LARGO PLAZO	\$ -	\$ 70.000,00	\$ 70.000,00	
Obligaciones bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	
Préstamo accionistas	\$ -	\$ 70.000,00	\$ 70.000,00	
PASIVO DIFERIDO	\$ 35.000,00	\$ -	\$ (35.000,00)	-100,0%
Precobrados proyectos en curso	\$ 35.000,00	\$ -	\$ (35.000,00)	-100,0%
TOTAL PASIVO	\$ 37.835,49	\$ 139.626,59	\$ 101.791,10	269,0%
PATRIMONIO				
Capital	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ -	0,0%
Aportes futuras capitalizaciones	\$ -	\$ 57.707,04	\$ 57.707,04	
Resultado acumulados	\$ -	\$ 1.358,78	\$ 1.358,78	
(+) Utilidades (-) Peridas del ejercicio	\$ 1.441,95	\$ 23.093,80	\$ 21.651,85	1501,6%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 11.441,95	\$ 92.159,62	\$ 80.717,67	705,5%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 49.277,44	\$ 231.786,21	\$ 182.508,77	370,4%

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Período 2008-2009

En el activo total del año 2008 (Tabla 3.1) se registro un valor de \$49.277,44 mientras que en el año 2009 fue de \$231.786,21 en estos dos años se puede notar un aumento en los activos de \$182.508,77 es decir un crecimiento del 370,4% por las causas que se detallan a continuación.

El activo corriente refleja una tendencia creciente en relación a los dos años de estudio con un valor monetario de \$103.591,94 (258,9%), a causa de que en el año 2009, la empresa conto con un inventario de \$65.488,77esto se debe a que la empresa empieza a conocer el mercado, logra ganar contratos y toma la decisión de comprar material en China para el stock.

El efectivo de la empresa se ha incrementado a \$54.467,64 en relación al año pasado debido a la recuperación de la cartera de la empresa misma que se ha reducido en el 77,3%, reflejando el crecimiento del capital del trabajo de la empresa SIDERTECH S.A.

En cuanto al activo fijo existe un crecimiento (\$75.916,83) equivalente a 819% a consecuencia de que el Gerente entrega el aporte de la oficina y el parqueadero de título personal a la empresa. Este se ve reflejado en el Patrimonio de la Empresa.

En cuanto a los pasivos de la empresa, se puede notar un creciente aumento de \$37.835,49 del año 2008 a \$139.626,59 en el año 2009 a consecuencia de los siguientes hechos relevantes:

En el año 2009, la empresa logra incrementar su actividad productiva y la capacidad de compra y adquisición de los materiales negociando las condiciones de pago con los proveedores en base a plazos de 30-45-60 días respectivamente implementando esta cuenta en su balance General con un valor económico representativo de \$53.635,23.

Además incluyó personal en su nómina, que permite incrementar las obligaciones laborales de \$2.169,98 en el año 2008 a \$5.727,66 en el año 2009 reflejando un crecimiento de este en (164%).

En cuanto al pasivo a largo plazo la empresa muestra un crecimiento, al obtener un préstamo de la Gerencia de \$70.000,00 los mismos que les sirvieron para la adquisición del inventario en este año y debe ser cubierto en un lapso de 2 años.

El patrimonio de la empresa ha crecido en un 705,5% esto obedece a un aporte a futura capitalización de la oficina valorado en \$57.707,04 sustentada con la documentación legal de la empresa, además del incremento de las utilidades en relación del año anterior de \$21.651,85, reflejando la evolución y crecimiento paulatino de la empresa.

El cambio dado de período es notable ya que el crecimiento empresarial está en auge como se puede notar en el gráfico 3.1.

**ILUSTRACIÓN 14: GRÁFICO 3.1 COMPARACIÓN BALANCE GENERAL
2008/2009**



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.2 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL 2009/2010

SIDERTECH S.A BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE (Expresado en dolares estadounidenses)				
Cuentas	PERIODOS		AUMENTO/ DISMINUCION	
	2009	2010	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	\$ 143.599,93	\$ 166.705,34	\$ 23.105,41	16%
EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	\$ 54.467,64	\$ 44.016,40	\$ (10.451,24)	-19%
CLIENTES NACIONALES Y EXTERIOR	\$ 7.932,96	\$ 56.499,69	\$ 48.566,73	612%
INVENTARIO	\$ 65.488,77	\$ -	\$ (65.488,77)	-100%
IMPORTACIONES EN TRANSITO	\$ -	\$ -	\$ -	
IMPUESTOS ANTICIPADOS	\$ 12.080,56	\$ 58.166,68	\$ 46.086,12	381%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	\$ -	\$ 5.189,55	\$ 5.189,55	
ANTICIPOS PROVEEDORES	\$ 3.630,00	\$ 2.833,02	\$ (796,98)	-22%
ACTIVO FIJO	\$ 85.186,28	\$ 180.132,83	\$ 94.946,55	111%
ACTIVOS FIJOS TANGIBLE	\$ 79.123,24	\$ 191.933,45	\$ 112.810,21	143%
DEPRECIACIONES ACUMULADAS	\$ (1.692,37)	\$ (15.762,42)	\$ (14.070,05)	831%
ACTIVO INTANGIBLE	\$ 12.538,56	\$ 12.972,76	\$ 434,20	3%
AMORTIZACION	\$ (4.783,15)	\$ (9.010,96)	\$ (4.227,81)	88%
OTROS ACTIVOS	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ -	0%
GARANTIAS	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ -	0%
TOTAL ACTIVO	\$ 231.786,21	\$ 349.838,17	\$ 118.051,96	51%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	\$ 69.626,59	\$ 45.712,18	\$ (23.914,41)	-34%
PROVEEDORES	\$ 53.635,23	\$ 44.395,47	\$ (9.239,76)	-17%
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	\$ 3.096,76	\$ -	\$ (3.096,76)	-100%
IESS POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	
OBLIGACIONES LABORALES	\$ 5.727,66	\$ -	\$ (5.727,66)	-100%
TARJETAS DE CREDITO POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	\$ 7.166,94	\$ 1.316,71	\$ (5.850,23)	-82%
PASIVO LARGO PLAZO	\$ 70.000,00	\$ 124.985,92	\$ 54.985,92	79%
OBLIGACIONES BANCARIAS	\$ -	\$ 14.990,00	\$ 14.990,00	
PRESTAMO ACCIONISTAS	\$ 70.000,00	\$ 109.995,92	\$ 39.995,92	57%
PASIVO DIFERIDO	\$ -	\$ -	\$ -	
PRECOBRADOS PROYECTOS EN CURSO	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL PASIVO	\$ 139.626,59	\$ 170.698,10	\$ 31.071,51	22%
PATRIMONIO				
CAPITAL	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ -	0%
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	\$ 57.707,04	\$ 76.707,04	\$ 19.000,00	33%
RESULTADO ACUMULADOS	\$ 1.358,78	\$ 23.380,61	\$ 22.021,83	1621%
(+) UTILIDADES (-) PERDIDAS DEL EJERCICIO	\$ 23.093,80	\$ 69.052,42	\$ 45.958,62	199%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 92.159,62	\$ 179.140,07	\$ 86.980,45	94%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 231.786,21	\$ 349.838,17	\$ 118.051,96	51%

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Periodos 2009-2010

En el Activo Total en el año 2009 se registro un valor de \$231.786,21 mientras que en el año 2010 fue de \$349.838,17 reflejando un crecimiento del 51% a consecuencia de:

En el análisis horizontal del Balance General se evidencia un crecimiento del 16% del Activo corriente detallado de la siguiente manera:

Existe una variación representativa en las cuentas por cobrar ya que en el año 2010 suben notablemente a un valor de \$56.499,99 con un crecimiento del 612% donde su cliente SIDERTECH LLC muestra una deuda de \$25.000,00 y SIDERTECH PERÚ de \$26.676,30, de las cuentas más importantes.

Los impuestos anticipados reflejan un crecimiento de 381% a causa de que el crédito tributario que maneja la empresa al cierre 2010 es sumamente alto mostrando un saldo de \$27.294,77 y retenciones del exterior por \$17.223,59, mismas que sirvieron a la empresa para anticipo de impuesto a la renta.

En cuanto al activo fijo se muestra un crecimiento en relación del año 2009 de \$85.186,28 al año 2010 de \$180.132,83 a causa de la apertura de su taller de fabricación en el año 2010 comprando la dobladora, plasma CNC, cortadora, compensador, biseladora, plasma power 1000, soldadora, MIG, TIG, entre otras para proceder a la fabricación de bóvedas, hornos de fundición, plantas laminadoras, paneles.

Adicionalmente se procedió a comprar una camioneta para uso exclusivo de la Gerencia y áreas administrativas de la Empresa.

En cuanto al Pasivo se puede destacar que, del año 2009 de un valor de \$139.626,59 se incremento al año 2010 a \$170.698,10 con un crecimiento moderado del 21% destacando en el pasivo largo plazo las obligaciones bancarias con el Banco del Austro al adquirir la camioneta a crédito, además de incrementar la deuda con el Gerente con un nuevo préstamo de \$109.995,92.

En cuanto al pasivo corriente se puede notar que la empresa, cumple con el pago de sus obligaciones a corto plazo constantemente, mostrando un decrecimiento en los proveedores del 17%:

El Patrimonio de la empresa, durante los años 2009 y 2010 se incrementó en un 94% , a causa de que las utilidades del año 2010 que se han incrementado en relación al año 2009 de \$23.093,80 en el 2009 a \$69.052,42 en el 2010 con un porcentaje del 199%; mostrando que el año 2010, fue plenamente beneficioso considerando que es el tercer año de la empresa en el mercado.

La empresa SIDERTECH S.A, muestra una evolución constante incrementando sus activos y reduciendo sus pasivos, como muestra el gráfico 3.2.

**ILUSTRACIÓN 15: GRÁFICO 3.2 COMPARACIÓN BALANCE GENERAL
2009/2010**



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.3. ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL 2010/2011

SIDERTECH S.A BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE (Expresado en dolares estadounidenses)				
Cuentas	PERIODOS		AUMENTO/ DISMINUCION	
	2010	2011	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	\$ 166.705,34	\$ 508.182,39	\$ 341.477,05	205%
Efectivo y sus equivalentes	\$ 44.016,40	\$ 166.897,35	\$ 122.880,95	279%
Clientes nacionales y exterior	\$ 56.499,69	\$ 35.390,02	\$ (21.109,67)	-37%
Inventario	\$ -	\$ 85.716,39	\$ 85.716,39	
Importaciones en tránsito	\$ -	\$ 99.295,63	\$ 99.295,63	
Impuestos anticipados	\$ 58.166,68	\$ 96.810,45	\$ 38.643,77	66%
Otras cuentas por cobrar empleados	\$ 5.189,55	\$ 6.851,48	\$ 1.661,93	32%
Anticipos proveedores	\$ 2.833,02	\$ 17.221,07	\$ 14.388,05	508%
ACTIVO FIJO	\$ 180.132,83	\$ 180.748,22	\$ 615,39	0%
Activos fijos tangible	\$ 191.933,45	\$ 211.995,41	\$ 20.061,96	10%
Depreciaciones acumuladas	\$ (15.762,42)	\$ (37.241,27)	\$ (21.478,85)	136%
Activo intangible	\$ 12.972,76	\$ 20.425,68	\$ 7.452,92	57%
Amortización	\$ (9.010,96)	\$ (14.431,60)	\$ (5.420,64)	60%
OTROS ACTIVOS	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ -	0%
Garantías	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ -	
TOTAL ACTIVO	\$ 349.838,17	\$ 691.930,61	\$ 342.092,44	98%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	\$ 45.712,18	\$ 166.496,48	\$ 120.784,30	264%
Proveedores	\$ 44.395,47	\$ 126.813,41	\$ 82.417,94	186%
Obligaciones tributarias	\$ -	\$ 25.017,57	\$ 25.017,57	
IESS por pagar	\$ -	\$ 3.263,32	\$ 3.263,32	
Obligaciones laborales	\$ -	\$ 6.485,75	\$ 6.485,75	
Tarjetas de crédito por pagar	\$ -	\$ 4.916,43	\$ 4.916,43	
Otras cuentas por pagar	\$ 1.316,71		\$ (1.316,71)	-100%
PASIVO LARGO PLAZO	\$ 124.985,92	\$ 32.847,54	\$ (92.138,38)	-74%
Obligaciones bancarias	\$ 14.990,00	\$ 6.990,00	\$ (8.000,00)	-53%
Préstamo accionistas	\$ 109.995,92	\$ 25.857,54	\$ (84.138,38)	-76%
PASIVO DIFERIDO	\$ -	\$ 27.134,28	\$ 27.134,28	
Precobrados proyectos en curso	\$ -	\$ 27.134,28	\$ 27.134,28	
TOTAL PASIVO	\$ 170.698,10	\$ 226.478,30	\$ 55.780,20	33%
PATRIMONIO			\$ -	
Capital	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ -	0%
Aportes futuras capitalizaciones	\$ 76.707,04	\$ 76.707,04	\$ -	0%
Resultado acumulados	\$ 23.380,61	\$ 82.075,17	\$ 58.694,56	251%
(+) Utilidades (-) Perdas del ejercicio	\$ 69.052,42	\$ 296.670,10	\$ 227.617,68	330%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 179.140,07	\$ 465.452,31	\$ 286.312,24	160%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 349.838,17	\$ 691.930,61	\$ 342.092,44	98%

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Periodo 2010-2011.

En el período 2010 y 2011 se puede determinar que la empresa refleja un crecimiento de los activos totales del 98% representado y detallado de la siguiente manera:

El efectivo y sus equivalentes en el año 2010 muestran un valor de \$44.016,40 mientras que en el año 2011 alcanzan un nivel de \$166.897,35 con un incremento del 205% como consecuencia de que la empresa fue adjudicada con el proyecto de Navacero Revamping Colada Continua por \$980.000,00; y el mes de Diciembre del año 2011, recibió el anticipo del 15% + IVA del valor de la orden.

La cuenta de clientes mantuvo una disminución del 37% a consecuencia de recibir todos los pagos pendientes de sus clientes por fabricación; en cuanto a servicios y supervisión refleja una cuenta por cobrar de \$35.390,02 a TENOVA S.R.L, por la supervisión realizada en ANDEC en el mes de octubre por uno de los reconocidos ingenieros que trabajan en SIDERTECH.

Al cerrar el año del 2011 la empresa refleja un inventario de \$85.716,39 y unas importaciones en tránsito de \$99.295,63 destinadas a varios proyectos que al momento se mantienen en curso y se liquidarán hasta el mes de junio del año 2012, mismo que se importó de China, Italia.

Los impuestos anticipados del año 2010 en relación al año 2011 se incrementaron en un 66% a razón de que el crédito tributario está valorado

en \$35.797,30 y las retenciones anticipadas por \$28.634,47 de las cuentas más representativas, mismas que se espera serán cruzadas en el mes de enero 2012 con las declaraciones mensuales de diciembre, el crédito tributario y las retenciones en abril del 2012 con el pago de impuesto a al renta al ser un escudo fiscal.

Los anticipos reflejan un incremento notorio del 2010 al 2011 con un 508% a razón de que se anticipó a uno de los proveedores chinos ZHENJIANG LONGTENG MACHINE TOOLS CO.LTD por la compra de un torno, ya que todos los proyectos necesitan de la subcontratación de este servicio y los costos son elevados en relación al presupuesto del proyecto, por lo que la empresa decide invertir en la compra de la maquinaria que será despachada en febrero del 2012.

En cuanto al activo fijo no existe mayor movimiento puesto que la empresa, en el año 2011, no realizó inversiones en los mismos, a excepción de 2 computadoras, manteniéndose con todo su activo fijo sin variación representativa, salvo la depreciación.

El pasivo de la empresa muestra que en el año 2010 estaba valorado en \$170.698,10 mientras que en el 2011 mantiene una tendencia creciente a \$226.478,30 representada en un valor porcentual del 33% detallada de la siguiente manera:

La cuenta por pagar a los proveedores asciende del 2010 de \$44.395,97 a \$126.813,41 en el año 2011, a consecuencia de que las importaciones aún no son pagadas en la totalidad ya que se encuentran en tránsito.

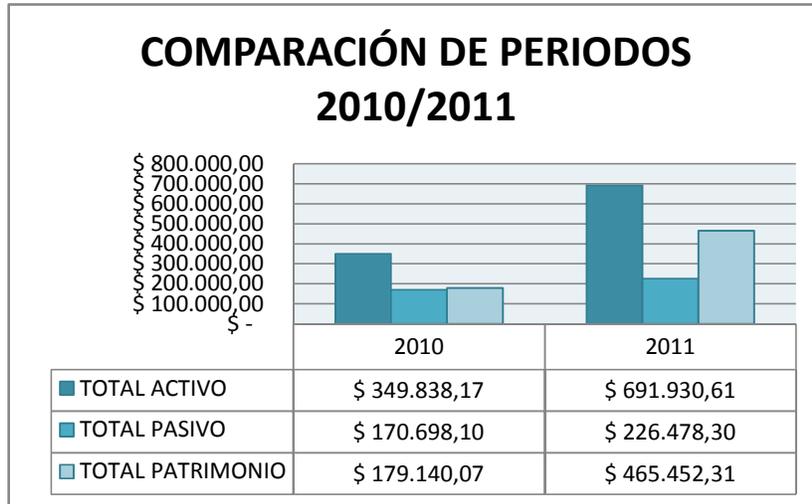
Además de reflejar algunos pasivos corrientes que en el año 2011 aparecen y no reflejan comparación con el año pasado como las obligaciones laborales, IESS, impuestos, tarjetas de crédito entre otros.

En el pasivo a largo plazo se determina que la empresa se encuentra estable ya que ha cubierto en gran totalidad la deuda con el accionista reflejando en el 2010 una deuda de \$109.995,92 y en el 2011 de \$25.857,54 mostrando una disminución del 76%; la diferencia de la deuda esperan cubrirla en el primer semestre del año 2012.

El pasivo diferido en el año 2011 vuelve a mantener valor numérico puesto que existen valores pre-cobrados a los clientes por anticipos de órdenes de compra, cuenta que tiene fecha de liquidación en el año 2012.

En cuanto al patrimonio se puede determinar que la empresa mantiene un crecimiento del año 2010 de \$179.140,07 al año 2011 de \$465.452,31 con un crecimiento del 160% representado en mayor escala por la utilidad del período incrementada en un 330% de \$69.052,42 en el año 2010 a \$296.670,10 en el 2011, recalando el crecimiento acelerado y la posición del mercado que esta logrando alcanzar SIDERTECH en su cuarto año en el mercado ecuatoriano, mismo crecimiento que muestra el gráfico 3.3.

**ILUSTRACIÓN16: GRÁFICO 3.3 COMPARACIÓN BALANCE GENERAL
2010/2011**



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

3.1.1.2 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

A continuación se presenta el análisis horizontal del Estado de Resultados de los períodos comprendidos desde el año 2008 al 2011 de la empresa SIDERTECH S.A.

TABLA 3.4 ANÁLISIS HORIZONTAL PÉRDIDAS Y GANANCIAS 2008/2009

SIDERTECH S.A PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE (Expresado en dolares estadounidenses)				
Cuentas	PERIODOS		AUMENTO/ DISMINUCION	
	2008	2009	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
VENTAS NETAS	\$ 25.000,00	\$ 159.191,20	\$ 134.191,20	536,8%
(-) COSTO DE VENTAS	\$ -	\$ 73.103,86	\$ 73.103,86	
MARGEN BRUTO	\$ 25.000,00	\$ 86.087,34	\$ 61.087,34	244,3%
GASTOS OPERATIVOS			\$ -	
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 22.456,26	\$ 48.463,58	\$ 26.007,32	115,8%
(-) GASTOS DE VENTAS	\$ 45,69	\$ -	\$ (45,69)	-100,0%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.498,05	\$ 37.623,76	\$ 35.125,71	1406,1%
(+/-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 125,42	\$ 714,71	\$ 589,29	469,9%
(+) OTROS INGRESOS	\$ -	\$ 306,54	\$ 306,54	
(-) OTROS EGRESOS	\$ 79,83	\$ 990,01	\$ 910,18	1140,1%
UTILIDAD/ PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS/ PART.	\$ 2.292,80	\$ 36.225,58	\$ 33.932,78	1480,0%
15% PARTICIPACION UTILIDADES	\$ 343,92	\$ 5.433,84	\$ 5.089,92	1480,0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1.948,88	\$ 30.791,74	\$ 28.842,86	1480,0%
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 78,83	\$ -	\$ (78,83)	-100,0%
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 506,93	\$ 7.697,94	\$ 7.191,01	1418,5%
UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 1.441,95	\$ 23.093,81	\$ 21.651,85	1501,6%

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Períodos 2008-2009

El estado de pérdidas y ganancias del año 2008 y 2009 reflejan un constante cambio mismo que se detalla de la siguiente manera:

Las ventas del año 2008 reflejadas en un valor de \$25.000,00 mientras que en el año 2009 ascienden a \$159.191,20 con un crecimiento prolongado y amplio del 536,8%

a causa del sin número de transacciones, tanto nacionales como internacionales dadas por SIDERTECH, en base a las ventas tanto de fabricaciones como las de servicios.

El margen bruto de ventas en el año 2009 después de restar los costos de ventas nos refleja un crecimiento ascendente del 244,30%, a causa de que los costos de ventas se ven reflejados en el año 2009, por costos de materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación, porque la empresa empieza a realizar las ventas de fabricación y de comercialización a diferencia del año 2008, donde solo se vendían servicios.

Los gastos de administración de la empresa reflejan un crecimiento de 115,8% en relación de los dos años ya que en el año 2009 se incrementaron gastos como:

TABLA 3.5 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN 2008/2009

2008	
Arriendo y Condominio	\$ 256.55
Honorarios Profesionales	\$ 11,618.13
Suministros oficina	\$ 1,486.66
Correos/ fletes/guías	\$ 129.54
2009	
Arriendo y Condominio	\$ 6,470.47
Honorarios Profesionales	\$ 7,823.68
Transporte	\$ 9,155.10
Afiliaciones y suscripciones	\$ 3,427.50
Suministros oficina	\$ 2,886.20
Correos/ fletes/guías	\$ 2,669.94

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Donde se aprecia claramente el incremento de nuevos gastos de administración mismo que ha incrementado de un año a otro, siendo estos propios del giro del negocio.

El período 2009 refleja un pago del 15% participación de los trabajadores de \$5.433,84 mismo que repartirán a su personal en el mes de abril del 2010, además de un impuesto a la renta por pagar de \$7.697,94 mismo que será liquidado con el valor de las retenciones anticipadas que cuenta la empresa de \$6.043,61 pagando un impuesto a la renta de \$1.654,33.

La utilidad del ejercicio muestra un crecimiento en relación al año 2008 en consecuencia del correcto desempeño y desenvolvimiento de la empresa, que busca ampliarse mercado y lograr ser reconocida a nivel del Ecuador y Sudamérica.

TABLA 13.6 ANÁLISIS HORIZONTAL PÉRDIDAS Y GANANCIAS 2009/2010

SIDERTECH S.A PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE (Expresado en dolares estadounidenses)				
CUENTAS	PERIODOS		AUMENTO/ DISMINUCION	
	2009	2010	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
VENTAS NETAS	\$ 159.191,20	\$ 406.436,13	\$ 247.244,93	155,3%
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 73.103,86	\$ 149.354,36	\$ 76.250,50	104,3%
MARGEN BRUTO	\$ 86.087,34	\$ 257.081,77	\$ 170.994,43	198,6%
GASTOS OPERATIVOS			\$ -	
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 48.463,58	\$ 208.592,29	\$ 160.128,71	330,4%
(-) GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 37.623,76	\$ 48.489,48	\$ 10.865,72	28,9%
(+/-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 714,71	\$ 1.489,84	\$ 775,13	108,5%
(+) OTROS INGRESOS	\$ 306,54	\$ 22.052,78	\$ 21.746,24	7094,1%
(-) OTROS EGRESOS	\$ 990,01	\$ -	\$ (990,01)	-100,0%
UTILIDAD/ PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS/ PART.	\$ 36.225,58	\$ 69.052,42	\$ 32.826,84	90,6%
15% PARTICIPACION UTILIDADES	\$ 5.433,84	\$ 10.357,86	\$ 4.924,03	90,6%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 30.791,74	\$ 58.694,56	\$ 27.902,81	90,6%
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ -	\$ -	\$ -	
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 7.697,94	\$ 14.673,64	\$ 6.975,70	90,6%
UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 23.093,81	\$ 44.020,92	\$ 20.927,11	90,6%

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Periodos 2009-2010

El estado de pérdidas y ganancias del año 2009/2010 refleja una variación representativa puesto que la empresa en este año, empieza a trabajar con su taller en Quito, probando suerte en las fabricaciones nacionales y los costos que involucran.

Las ventas del año 2010, se muestran divididas en ventas de servicios, ventas de repuestos, ventas destino exportación, ventas por comisión firmas extranjeras por lo que el crecimiento de la empresa en relación a sus ventas netas del año 2009 al año 2010 es de \$247.244,93, entendiéndose como alcanza posesionarse en el mercado en su tercer año en el mercado.

Los costos de ventas del año 2009 en relación al año 2010 muestran un crecimiento del 104,3% mismo crecimiento que se puede determinar por el crecimiento de las ventas.

Los gastos de administración de estos dos períodos muestran un crecimiento del \$160.128,71 en cuanto a su variación absoluta los mismos que están representados por algunas cuentas importantes en el año 2010 como: gastos de personal \$19.023,31, arriendos y condominios de: \$19.744,02; servicios prestados de \$ 37.335,17; herramientas para trabajo en el taller de \$ 31.318,68, esta última cuenta es una de las más importantes ya que se muestra la compra de herramientas y consumibles para el desarrollo vital y funcional de la empresa en este período de trabajo.

La participación de las utilidades mantuvo incremento del 90,6% en relación del año 2009 al 2010 mismos que se entregarán a los trabajadores según la ley el 10% a personal y 5% para cargas familiares en el mes de abril del 2011.

El impuesto a la renta de SIDERTECH S.A, en los dos períodos mantiene una variación relativa del 90,6% misma que será descontada del valor de las retenciones anticipadas y cerrando el año con cero de impuesto a la renta por pagar.

Las utilidades de este año son incrementadas en el 90,6% mismas que por decisión unánime en la junta de accionistas serán acumuladas para el año siguiente, buscando de esta forma la Gerencia, fomentar el crecimiento empresarial a escala de tiempo.

TABLA 3.7ANÁLISIS HORIZONTAL PÉRDIDAS Y GANANCIAS 2010/2011

SIDERTECH S.A PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE (Expresado en dolares estadounidenses)				
Cuentas	PERIODOS		AUMENTO/ DISMINUCION	
	2010	2011	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
VENTAS NETAS	\$ 406.436,13	\$ 772.867,43	\$ 366.431,30	90,2%
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 149.354,36	\$ 120.001,66	\$ (29.352,70)	-19,7%
MARGEN BRUTO	\$ 257.081,77	\$ 652.865,77	\$ 395.784,00	154,0%
GASTOS OPERATIVOS			\$ -	
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 208.592,29	\$ 341.838,23	\$ 133.245,94	63,9%
(-) GASTOS DE VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 48.489,48	\$ 311.027,54	\$ 262.538,06	541,4%
(+/-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.489,84	\$ 2.935,54	\$ 1.445,70	97,0%
(+) OTROS INGRESOS	\$ 22.052,78		\$ (22.052,78)	-100,0%
(-) OTROS EGRESOS	\$ -	\$ 11.421,90	\$ 11.421,90	
UTILIDAD/ PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS/ PART.	\$ 69.052,42	\$ 296.670,10	\$ 227.617,68	329,6%
15% PARTICIPACION UTILIDADES	\$ 10.357,86	\$ 44.500,52	\$ 34.142,65	329,6%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 58.694,56	\$ 252.169,59	\$ 193.475,03	329,6%
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ -	\$ 4.128,61	\$ 4.128,61	
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 14.673,64	\$ 64.074,55	\$ 49.400,91	336,7%
UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 44.020,92	\$ 188.095,04	\$ 144.074,12	327,3%

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Periodos 2010-2011

Después de realizar el análisis horizontal del Estado de pérdidas y ganancias de los períodos 2010 y 2011 podemos notar que las ventas netas han incrementado en el 90,2% a causa de que en el año 2011 SIDERTECH se dio a conocer en el campo de la minería y fabricó su primer tren de laminación y separador de bolas, siendo sus ventas de exportación las de mayor aumento económico.

Los costos de ventas disminuyeron en 19,7% a razón de que la empresa en su cuarto año de trabajo ha logrado mantener estándares de trabajo adecuados, rendimiento de mano de obra en 8 horas de trabajo al conocer ya el proceso de fabricación y el valor del tiempo, además de que la materia prima adquirida en China es mucho más económica que la comprada en el país, misma que es importada en acero al crudo, o en planchones, tubería superior a los 6 metros para corte en Ecuador.

Los gastos administrativos se incrementaron en 63,9% puesto que en año 2011 se incremento el personal, y la carga de trabajo, entre las cuentas más destacadas en el año 2011 encontramos; gastos de personal por \$126.292,69; subcontratación de ingeniería por \$13.108,42; arriendos y condominios \$18.231,03; correos y fletes por \$6.810,14; plan de telefonía anual de \$9.739,18; servicios der mano de obra prestados \$29.842,41; herramientas y consumibles por \$23.490,59, entre otras que son de uso propio del giro la empresa.

La participación del 15% a los trabajadores se incremento en 329,6% lo que muestra que en este año, la empresa creció en su nivel productivo, este valor de las utilidades se repartirá en el mes de abril del año 2012, entre todo el personal correspondiente.

El impuesto a la renta a pagar se incremento en su variación absoluta en \$49.400,91mismos valores que serán cancelados en el año 2012.

En cuanto a las utilidades reflejan un crecimiento empresarial en un 327,3% mismo valor que la Gerencia discutirá en la junta de accionistas a realizarse el 13 de febrero del año 2012 en sus instalaciones, tomando las mejores decisiones para que SIDERTECH siga creciendo y logre ser reconocida a nivel Latinoamericano.

3.1.2 ANÁLISIS VERTICAL:

Es determinar que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total del activo, y así con cada división del Balance General y el Estado de Resultados permitiendo la evaluación de los cambios estructurales de cada rubro. “Este análisis involucra la comparación de las diferentes razones financieras de una empresa en una misma época, para lo cual se debe tomar un solo estado financiero ya sea de situación o de resultados y definir una cifra base para hacer la comparación”³⁴.

3.1.2.1 BALANCE GENERAL

³⁴Curso práctico de Análisis Financiero. Autor Juan Lara, edición 2007

TABLA 3.8ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL 2008 - 2011

SIDERTECH S.A BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE (Expresado en dolares estadounidenses)								
CUENTAS	PERIODO 2008	%	PERIODO 2009	%	PERIODO 2010	%	PERIODO 2011	%
ACTIVO								
ACTIVO CORRIENTE	\$ 40.007,99	81,2%	\$ 143.599,93	62,0%	\$ 166.705,34	47,7%	\$ 508.182,39	73,4%
EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	\$ 1.638,05	3,3%	\$ 54.467,64	23,5%	\$ 44.016,40	12,6%	\$ 166.897,35	24,1%
CLIENTES NACIONALES Y EXTERIOR	\$ 35.000,00	71,0%	\$ 7.932,96	3,4%	\$ 56.499,69	16,2%	\$ 35.390,02	5,1%
INVENTARIO	\$ -		\$ 65.488,77	28,3%	\$ -		\$ 85.716,39	12,4%
IMPORTACIONES EN TRANSITO	\$ -		\$ -		\$ -		\$ 99.295,63	14,4%
IMPUESTOS ANTICIPADOS	\$ 3.165,85	6,4%	\$ 12.080,56	5,2%	\$ 58.166,68	16,6%	\$ 96.810,45	14,0%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	\$ -		\$ -		\$ 5.189,55	1,5%	\$ 6.851,48	1,0%
ANTICIPOS PROVEEDORES	\$ 204,09	0,4%	\$ 3.630,00	1,6%	\$ 2.833,02	0,8%	\$ 17.221,07	2,5%
ACTIVO FIJO	\$ 9.269,45	18,8%	\$ 85.186,28	36,8%	\$ 180.132,83	51,5%	\$ 180.748,22	26,1%
ACTIVOS FIJOS TANGIBLE	\$ 291,34	0,6%	\$ 79.123,24	34,1%	\$ 191.933,45	54,9%	\$ 211.995,41	30,6%
DEPRECIACIONES ACUMULADAS	\$ (15,62)	0,0%	\$ (1.692,37)	-0,7%	\$ (15.762,42)	-4,5%	\$ (37.241,27)	-5,4%
ACTIVO INTANGIBLE	\$ 10.049,00	20,4%	\$ 12.538,56	5,4%	\$ 12.972,76	3,7%	\$ 20.425,68	3,0%
AMORTIZACION	\$ (1.055,27)	-2,1%	\$ (4.783,15)	-2,1%	\$ (9.010,96)	-2,6%	\$ (14.431,60)	-2,1%
OTROS ACTIVOS	\$ -		\$ 3.000,00	1,3%	\$ 3.000,00	0,9%	\$ 3.000,00	0,4%
GARANTIAS	\$ -		\$ 3.000,00	1,3%	\$ 3.000,00	0,9%	\$ 3.000,00	0,4%
TOTAL ACTIVO	\$ 49.277,44	100%	\$ 231.786,21	100%	\$ 349.838,17	100%	\$ 691.930,61	100%

PASIVO								
PASIVO CORRIENTE	\$ 2.835,49	5,8%	\$ 69.626,59	30,0%	\$ 45.712,18	13,1%	\$ 166.496,48	24,1%
PROVEEDORES	\$ -		\$ 53.635,23	23,1%	\$ 44.395,47	12,7%	\$ 126.813,41	18,3%
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	\$ 665,51	1,4%	\$ 3.096,76	1,3%	\$ -		\$ 25.017,57	3,6%
IESS POR PAGAR	\$ -		\$ -		\$ -		\$ 3.263,32	0,5%
OBLIGACIONES LABORALES	\$ 2.169,98	4,4%	\$ 5.727,66	2,5%	\$ -		\$ 6.485,75	0,9%
TARJETAS DE CREDITO POR PAGAR	\$ -		\$ -		\$ -		\$ 4.916,43	0,7%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	\$ -		\$ 7.166,94	3,1%	\$ 1.316,71	0,4%		
PASIVO LARGO PLAZO	\$ -		\$ 70.000,00	30,2%	\$ 124.985,92	35,7%	\$ 32.847,54	4,7%
OBLIGACIONES BANCARIAS	\$ -		\$ -		\$ 14.990,00	4,3%	\$ 6.990,00	1,0%
PRESTAMO ACCIONISTAS	\$ -		\$ 70.000,00	30,2%	\$ 109.995,92	31,4%	\$ 25.857,54	3,7%
PASIVO DIFERIDO	\$ 35.000,00	71,0%	\$ -		\$ -		\$ 27.134,28	3,9%
PRECOBRADOS PROYECTOS EN CURSO	\$ 35.000,00	71,0%	\$ -		\$ -		\$ 27.134,28	3,9%
TOTAL PASIVO	\$ 37.835,49	76,8%	\$ 139.626,59	60,2%	\$ 170.698,10	48,8%	\$ 226.478,30	32,7%
PATRIMONIO								
CAPITAL	\$ 10.000,00	20,3%	\$ 10.000,00	4,3%	\$ 10.000,00	2,9%	\$ 10.000,00	1,4%
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	\$ -		\$ 57.707,04	24,9%	\$ 76.707,04	21,9%	\$ 76.707,04	11,1%
RESULTADO ACUMULADOS	\$ -		\$ 1.358,78	0,6%	\$ 23.380,61	6,7%	\$ 82.075,17	11,9%
(+) UTILIDADES (-) PERDIDAS DEL EJERCICIO	\$ 1.441,95	2,9%	\$ 23.093,80	10,0%	\$ 69.052,42	19,7%	\$ 296.670,10	42,9%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 11.441,95	23,2%	\$ 92.159,62	39,8%	\$ 179.140,07	51,2%	\$ 465.452,31	67,3%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 49.277,44	100%	\$ 231.786,21	100%	\$ 349.838,17	100%	\$ 691.930,61	100%

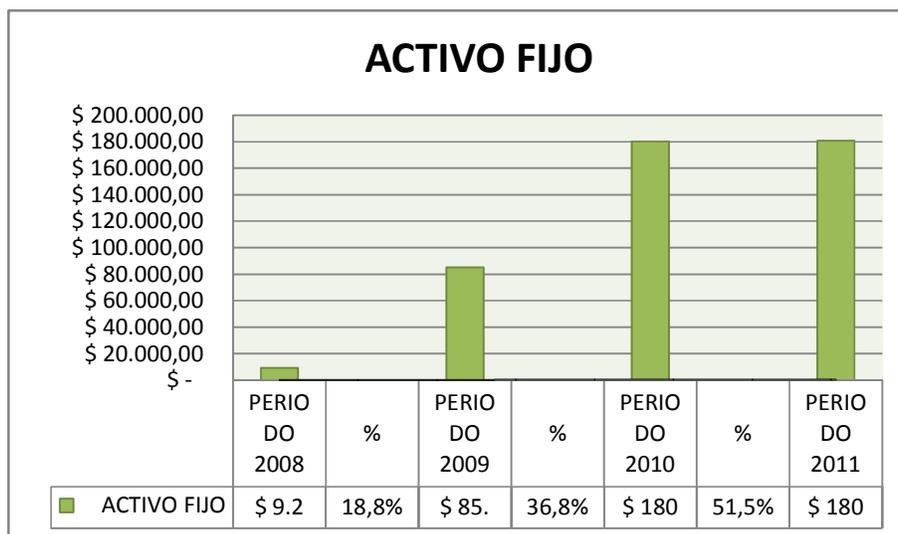
FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Iniciando con los Activos se puede observar que en los 4 años de estudio existen amplias variaciones, los activos corrientes se muestran en escala decreciente a relación al activo total a excepción del año 2011 donde se coloca a escala creciente mostrando que el capital de trabajo esta en el activo corriente, incrementando su participación en referencia al Activo Total.

En los principales componentes del activo corriente se encuentran las cuentas más representativas según su año de estudio por ejemplo en el 2008 la cuenta más representativa es la de los clientes con el 71% en relación al activo; 2009 efectivo y sus equivalentes con el 23,5%, el inventario con 28,3%; 2010 clientes con 16,2%; 2011 efectivo y sus equivalentes con 24,1% en referencia al activo total de la empresa.

En base a los activos fijos se puede citar que la Empresa esta creciendo notoriamente en los 3 años primeros mientras que en el 2011 la empresa adquiere un giro decreciendo siendo sus activos corrientes los más representativos en referencia a los activos totales y en cambio en relación al año 2010 se mantienen la variación no es representativa.

ILUSTRACIÓN 17: GRÁFICO 3.4 ACTIVO FIJO 2008/2009/2010/2011



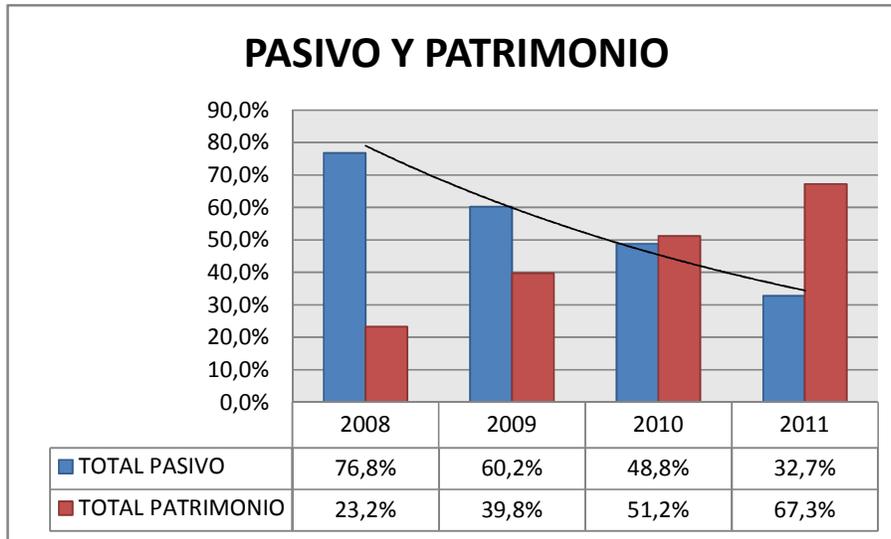
FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

El gráfico muestra la tendencia creciente que mantiene el activo fijo en sus años de estudio.

Al analizar el pasivo se logra determinar que este va decreciendo año a año puesto que las obligaciones con terceros se van reduciendo mientras el Patrimonio va en tendencia ascendente en relación al activo total.

Según las graficas se puede notar las tendencias del Pasivo y Patrimonio en los años de estudio.

ILUSTRACIÓN 18; GRÁFICO 3.5 PASIVO/PATRIMONIO 2008/2009/2010/2011



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
 ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

La tendencia que maneja la empresa esta sumamente clara, por ejemplo se logra citar que en el año 2008 al ser su primer año en el mercado la empresa contrae obligaciones con terceros y mantiene un pasivo de 76,8% constituido principalmente por un pasivo diferido de los proyectos en curso, y con un patrimonio de 23,2% en relación al activo total.

En el año 2009 se muestra la tendencia de disminución del pasivo en relación al año anterior, pero en relación al activo total, los pasivos muestran un 60,2%, representado por el 30,2% de pasivo a largo plazo y 30% de pasivo a corto plazo, en relación al activo total.

Conforme avanzan los años de estructura económica de la empresa y consolidación en el mercado se puede notar que esta va reduciendo sus pasivos e incrementando el patrimonio como en el año 2010, donde los pasivos representan el 48,8% y el patrimonio el 51,2% en relación al activo total, mismo pasivo representado por cuentas importantes como el préstamo a los accionistas con el 31,4% del total de los pasivos.

En el año 2011 el pasivo constituye el 32,7%, y un Patrimonio del 67,3% en relación al activo total reflejando la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones, y el crecimiento financiero constante de la empresa SIDERTECH.

3.1.2.2 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

TABLA 3.9ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 2008 - 2011

SIDERTECH S.A PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE (Expresado en dolares estadounidenses)								
Cuentas	PERIODOS							
	2008	%	2009	%	2010	%	2011	%
VENTAS NETAS	25000	100,0%	159191,2	100%	406436,13	100%	772867,43	100%
(-) COSTO DE VENTAS	0	0,0%	73103,86	45,9%	149354,36	36,7%	120001,66	15,5%
MARGEN BRUTO	25000	100,0%	86087,34	54,1%	257081,77	63,3%	652865,77	84,5%
GASTOS OPERATIVOS								
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	22456,26	89,8%	48463,58	30,4%	208592,29	51,3%	341838,23	44,2%
(-) GASTOS DE VENTAS	45,69	0,2%	0		0		0	
UTILIDAD OPERACIONAL	2498,05	10,0%	37623,76	23,6%	48489,48	11,9%	311027,54	40,2%
(+/-) GASTOS FINANCIEROS	125,42	0,5%	714,71	0,4%	1489,84	0,4%	2935,54	0,4%
(+) OTROS INGRESOS	0		306,54	0,2%	22052,78	5,4%		
(-) OTROS EGRESOS	79,83	0,3%	990,01	0,6%	0		11421,9	1,5%
UTILIDAD/ PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS/ PART.	2292,8	9,2%	36225,58	22,8%	69052,42	17,0%	296670,1	38,4%
15% PARTICIPACION UTILIDADES	343,92	1,4%	5433,837	3,4%	10357,863	2,5%	44500,515	5,8%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1948,88	7,8%	30791,743	19,3%	58694,557	14,4%	252169,585	32,6%
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	78,83	0,3%	0		0		4128,61	0,5%
25% IMPUESTO A LA RENTA	506,9275	2,0%	7697,93575	4,8%	14673,63925	3,6%	64074,54875	8,3%
UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO	1441,9525	5,8%	23093,80725	14,5%	44020,91775	10,8%	188095,0363	24,3%

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A

ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Los ingresos de la empresa están constituidos por las ventas de repuestos, fabricaciones Workshop, exportación y servicios, en los años 2009 y 2010 la empresa mantiene un 61% en las ventas de repuestos, en lo que respecta al 2011 la mayor cantidad de ventas esta concentrada en fabricaciones, reflejando el crecimiento de la empresa.

Al ser las fabricaciones uno de los principales motores de desarrollo de la empresa, se determina que el costo de ventas esta conformado por las compras que se descargan del inventario al costo, para las diferentes fabricaciones, la empresa realiza compras de stock de material mismo que va descargando al finalizar un proyecto, pues la empresa trabaja en base a tiempos de proyectos.

El costo de ventas en el análisis vertical del estado de resultados en el transcurso de los años de estudio va decreciendo esto se debe a que se ha logrado comprar el acero a menos de 0,54 centavos de dólar en el mercado Internacional, mientras que en el mercado nacional el precio promedio del acero esta en 1,34 centavos de dólar logrado así que las fabricaciones sean más económicas puesto que uno de nuestros proveedores chinos realizó venta de precios bajos por motivo de liquidación y porque con el tiempo se ha logrado conseguir proveedores chinos que manejan precios cómodos y de fácil adquisición, con productos de calidad y certificados, reflejando de esta forma una utilidad bruta a escala accedente de años de estudio de: 100%; 54,1%, 63,3%; 84,5%.

Los gastos administrativos comprenden el rubro más alto a nivel del análisis vertical del año 2009 al 2011 muestran promedios de 30,4%;51,3% y 44,2%, respectivamente, estos están detallados por cuentas importantes como son gastos

personal, honorarios, transporte, servicios, herramientas, suministros entre otros gastos adicionales.

Al año 2008 la utilidad antes de impuestos y participación fue del 9,2%, en el 2009, 22,8, 2010 17% y 2011 de 38,4% respecto a los ingresos netos de la empresa.

Para finalizar se puede determinar que después de aplicados los impuestos como son 15% participación trabajadores y 25% impuesto a la renta la utilidad neta generada por la empresa es de: 5,8% en el año 2008; 14,5% en el año 2009; 10,8% en el año 2010 y 24,30% en el año 2011.

3.1.3. RAZONES E ÍNDICES FINANCIERAS

Una razón financiera es “una relación entre dos cantidades de los estados financieros de una empresa la que se obtiene dividiendo una cantidad entre otra, el propósito de utilizar razones en el análisis de los estados financieros es de reducir la cantidad de datos en una forma práctica y darle una mayor significado a la razón.”³⁵

Las razones financieras son otro medio de diagnóstico que permite medir la rentabilidad, la liquidez, el endeudamiento y el apalancamiento.

³⁵Curso práctico de Análisis Financiero. Autor Juan Lara, edición 2007

3.1.3.1. RAZONES DE LIQUIDEZ

Las razones o indicadores de liquidez se utilizan para determinar la capacidad que tienen las empresas para satisfacer sus diferentes obligaciones a corto plazo es decir obligaciones corrientes, por medio de estas se puede obtener información de apoyo de la solvencia, del efectivo disponible, y la capacidad de la empresa para mantenerse solvente en épocas de adversidad.

TABLA 3.10 RAZONES DE LIQUIDEZ SIDERTECH S.A 2008 – 2011

INDICADOR	FORMULA	PERIODOS				INTERPRETACIÓN
		2008	2009	2010	2011	
Razón Corriente	Activo Corriente	14,11	2,06	3,65	3,05	Indica el número de veces que la empresa puede cubrir sus obligaciones a corto plazo con los recursos que dispone en ese lapso de tiempo.
	Pasivo Corriente					
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$ 37.172,50	\$ 73.973,34	\$ 120.993,16	\$ 341.685,91	Son los recursos que tiene la empresa para operar normalmente, con los compromisos corrientes
Prueba Ácida	(Activo Corriente - Inventario)	14,11	1,12	3,65	1,94	Determina la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones corrientes sin considerar el inventario, por no ser considerado un activo de convertibilidad inmediata.
	Pasivo Corriente					

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
 ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

En la tabla 3,10 se logra determinar los indicadores de liquidez, donde la razón corriente para el año 2008 en la empresa SIDERTECH S.A muestra que por cada dólar de obligación vigente cuenta con \$14,11 para cumplir sus obligaciones a corto plazo así como en el año 2009 cuenta con \$2,06; año 2010 \$3,65 y en el año 2011 cuenta con \$3,05. La razón de liquidez ha ido disminuyendo durante los últimos años, sin embargo en niveles muy aceptables que más bien demuestra que se ha optimizado los recursos líquidos de la empresa

En el año 2008 la empresa cuenta con un capital de trabajo \$37.172,50 es decir que una vez que la empresa cancele el total de sus obligaciones corrientes, contara con \$37.172,50 para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de sus actividades, en cuanto al año 2009 cuenta con un capital de trabajo de \$73.973,34; en el año 2010 \$ 120.993,16 y en el año 2001 su capital de trabajo asciende a \$341.685,91.

Con la razón de la prueba ácida se puede determinar que en el año 2008 es de \$14,11; en el año 2009 \$1,12; 2010 \$3,65 y 2011 1,94 lo que indica que la empresa se encuentra en una posición positiva ya que si llegaran a tener alguna necesidad con sus obligaciones corrientes en ninguno de los años de estudio es necesario vender el inventario o liquidar las importaciones en tránsito, ya que tiene liquidez para cubrirlas.

3.1.3.2. RAZONES DE ACTIVIDAD

Son razones que nos muestran la actividad con que la empresa está usando los activos empleados. En otras palabras, son las que miden la eficiencia de la utilización de los activos que generan capital de trabajo.

TABLA 3.11RAZONES DE ACTIVIDAD SIDERTECH S.A 2008 – 2011

INDICADOR	FORMULA	PERIODOS				INTERPRETACIÓN
		2008	2009	2010	2011	
Rotación cuentas por cobrar	Ventas a crédito	1,14	5,93	10,09	13,46	Determina la rapidez para convertirse en efectivo que tienen las cuentas por cobrar.
	CXC año anterior + CXC ultimo año					
	2					
Plazo promedio de cobro	360	315,00	60,68	35,67	26,75	Determina el número de días en que los clientes cancelan sus obligaciones con la empresa.
	Rotación CXC					
Rotación de inventario	Ventas		2,43		4,18	Determina la rapidez con la que el inventario se trasforma en cuentas por cobrar o efectivo.
	Inventario					
Plazo promedio de Inventarios	360		148,10		86,18	Determina el número de días en que rota el inventario en las bodegas.
	Rotación de Inventario					

Rotación de cuentas por pagar	Costo de Ventas					Determina las veces en el año en que las cuentas por pagar se convierten en efectivo.
	Cuentas por pagar		1,36	3,36	0,95	
Plazo promedio de pago	360					Determina el número de días que tarda la empresa en cubrir sus obligaciones.
	Rotación de CXP		264,13	107,01	380,43	
Rotación de Activos totales	Ventas					Determina la eficiencia de la empresa en obtener utilidades a partir de sus activos totales
	Activos Totales	0,51	0,69	1,16	1,12	
Rotación de Activos fijos	Ventas					Determina la eficiencia de uso de los activos disponibles para generar ventas en la empresa.
	Activos Fijos	2,70	1,87	2,26	4,28	

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Las razones de actividad permiten conocer la eficiencia de conocer los activos para convertirlos en capital de trabajo, entre las razones analizadas se encuentran:

La rotación de cuentas por cobrar muestra la rapidez con que las cuentas por cobrar se convierte en efectivo, por lo que podemos determinar que en el año 2008 la empresa convirtió en efectivo su cartera 1,14 veces es decir tardó 315 días en recuperarla a consecuencia de que era el primer año de desarrollo y mantenía cuentas pendientes con sus relacionadas, adicionalmente en el año 2009 5,93 veces es decir 61 días aproximadamente; 10,09 en el año 2010 es decir 36 días y para el año 2011 es de 13,46 veces es decir 27 días en recuperar su cartera, lo que determina que conforme avanzó el tiempo la empresa logró determinar sus políticas de cobro a los clientes y establecer las normativas de fidelización y pagos a la entrega en repuestos, a diferencia que en las fabricaciones se trabaja con crédito de 20 a 30 días fecha factura.

En cuanto a la rotación del inventario se puede determinar que la empresa almacena sus inventarios 148 días en el 2009 y 86 días en el año 2011, a consecuencia de que en el año 2008 la empresa solo prestaba servicios no se muestra el valor y mientras que en el año 2010 aplicaron la política de comprar material por proyecto liquidarlo y empezar de nuevo sin mantener stock, política que causó serios problemas en el desarrollo de la empresa, ya que al traer material de China tardaba en llegar al país 60 días en promedio por lo que se abastecían con producto nacional a precios más altos que afectaron a los presupuestos y utilidades de cada uno de los proyectos, a partir del año 2011 la política cambió y empezaron a rotar el inventario 3 veces al año en promedio.

La empresa convirtió el total de su inventario en efectivo 2 veces en el año 2009 y 4 veces en el año 2011.

La rotación de las cuentas por pagar muestra que la empresa se benefició y trabaja con dinero de terceros, ya que ha logrado mantener espacios de pago sumamente elevados llegando a pagar sus deudas en mas de 180 días, reflejando en el año 2010 la mayor cantidad de veces de pago catalogada en 3 veces.

En cuanto a la relación de los activos totales se puede determinar que por cada dólar invertido en activos la empresa en el año 2008 vendió \$0,51; en el año 2009 vendió \$ 0,69; año 2010 \$ 1,16 y en el año 2011 \$1,12.

Mientras que en la relación de los activos fijos se muestra que por cada dólar que rota de los activos se logra vender en el año 2008 \$2,70; \$1,87; \$2,26; y \$4,28 en cada año respectivamente.

3.1.3.3. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

TABLA 3.12 RAZONES DE ENDEUDAMIENTO SIDERTECH S.A 2008 – 2011

INDICADOR	FORMULA	PERIODOS				INTERPRETACIÓN
		2008	2009	2010	2011	
Endeudamiento total	Pasivo Total	77%	60%	49%	33%	Determina el peso que mantienen los acreedores sobre el financiamiento de activos dentro de la empresa.
	Activo Total					
Apalancamiento	Pasivo Total	331%	152%	95%	49%	Determina el compromiso de apalancamiento del patrimonio con los acreedores
	Patrimonio Total					
Endeudamiento corto plazo	Pasivo Corto Plazo	6%	30%	13%	24%	Determina las relaciones entre los pasivos a corto plazo que son de la empresa y de aportaciones de los acreedores
	Activo Total					
Endeudamiento largo plazo	Pasivo Largo Plazo		30%	36%	5%	Determina las relaciones entre los pasivos a largo plazo que son de la empresa y de aportaciones de los acreedores
	Activo Total					

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
 ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Por medio de estos ratios la empresa logra conocer como está su capacidad de usar medios propios o financiamiento, en cuanto al endeudamiento total se puede analizar la tendencia positiva que mantiene la empresa mostrando un decreciente desarrollo es decir en el año 2008 la empresa mantenía el 77%; en el 2009 60%; 2010 49% y finalmente en el 2011 el 33% determinando que los acreedores apenas mantienen el 33% sobre el financiamiento de los activos de la empresa.

En cuanto al apalancamiento se puede determinar que actualmente la empresa mantiene un nivel menor de apalancamiento con sus acreedores manteniendo comprometido el 49% con sus acreedores a diferencia del año 2008 donde el 331% era el porcentaje de apalancamiento que se mantenía.

En cuanto al endeudamiento a corto plazo se logra determinar que conforme avanzan los años de estudio éste va en escala ascendente, reflejadas de la siguiente manera en el año 2008 6%; 2009 30%; 2010 13% y 2011 24%.

El endeudamiento a largo plazo está concentrado en el año 2009 donde refleja un 30%; 2010 36% y en el 2011 5%, mostrando que se ha logrado pagar casi la totalidad de las deudas con los acreedores, logrando evitar riesgos en base a las obligaciones a largo plazo.

3.1.3.4. RAZONES DE RENTABILIDAD

Se emplean para medir la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades.

TABLA 3.13 RAZONES DE RENTABILIDAD SIDERTECH S.A 2008 – 2011

INDICADOR	FORMULA	PERIODOS				INTERPRETACIÓN
		2008	2009	2010	2011	
Rentabilidad del Patrimonio	Utilida Neta	13%	25%	25%	40%	Determina el rendimiento que se obtiene del patrimonio de cada uno de los dueños de la empresa
	Patrimonio					
Margen operacional neto	Utilidad operacional	10%	24%	12%	40%	Determina las utilidades que ganan las empresas ebn cada una de las ventas.
	Ventas Netas					
Margen bruto de la utilidad	Utilidad Bruta	100%	54%	63%	84%	Determina el margen que tiene la empresa en base a la utilidad despues de las fabricaciones.
	Ventas Netas					
Rentabilidad sobre los actvos	Utilidad Neta	3%	10%	13%	27%	Determina la eficiencia de los gestores de la administracion para obtener resultados postivos.
	Activo Total					

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Por medio de las razones de rentabilidad las empresas logran determinar la eficiencia de la administración en el control de los gastos y costos para generar las utilidades de la empresa. Las razones más importantes y analizadas son:

Rentabilidad sobre el Patrimonio: con esta razón se logra determinar la rentabilidad del patrimonio bruto representados de la siguiente manera año 2008 con el 13%; año 2009 con 25%; año 2010 con 25% y para concluir el año 2011 con un 40% Mostrando que año a año la rentabilidad del Patrimonio va en aumento.

Margen operacional neto: muestra el margen operacional en el año 2008 10%; 2009 24%; 2010 12% y 2011 40% representando un adecuado crecimiento de la rentabilidad dada por la disminución de gastos y porque el costo de ventas a sido inferior ya que en las fabricaciones se ha logrado abaratar por medio de ingenierías ya realizadas y por moldes ya vendidos en veces anteriores.

Margen bruto de utilidad: la utilidad bruta después de descontar el costo de ventas refleja valores como año 2008 100%, 54%, 63% 84% respectivamente por lo cual se verifica que año a año muestra un crecimiento latente con una marcada disminución del costo de ventas.

Rentabilidad sobre los activos: la rentabilidad sobre los activos refleja la eficiencia del administrador para obtener resultados positivos de las utilidades mismos que se encuentran reflejados de la siguiente manera año 2008 10%; 2009 10%; 2010 13% y en el año 2011 el 27%.

3.1.4. MÉTODO DUPONT

El sistema DUPONT es el análisis de rentabilidad, dentro del desempeño operativo y económico de una empresa.

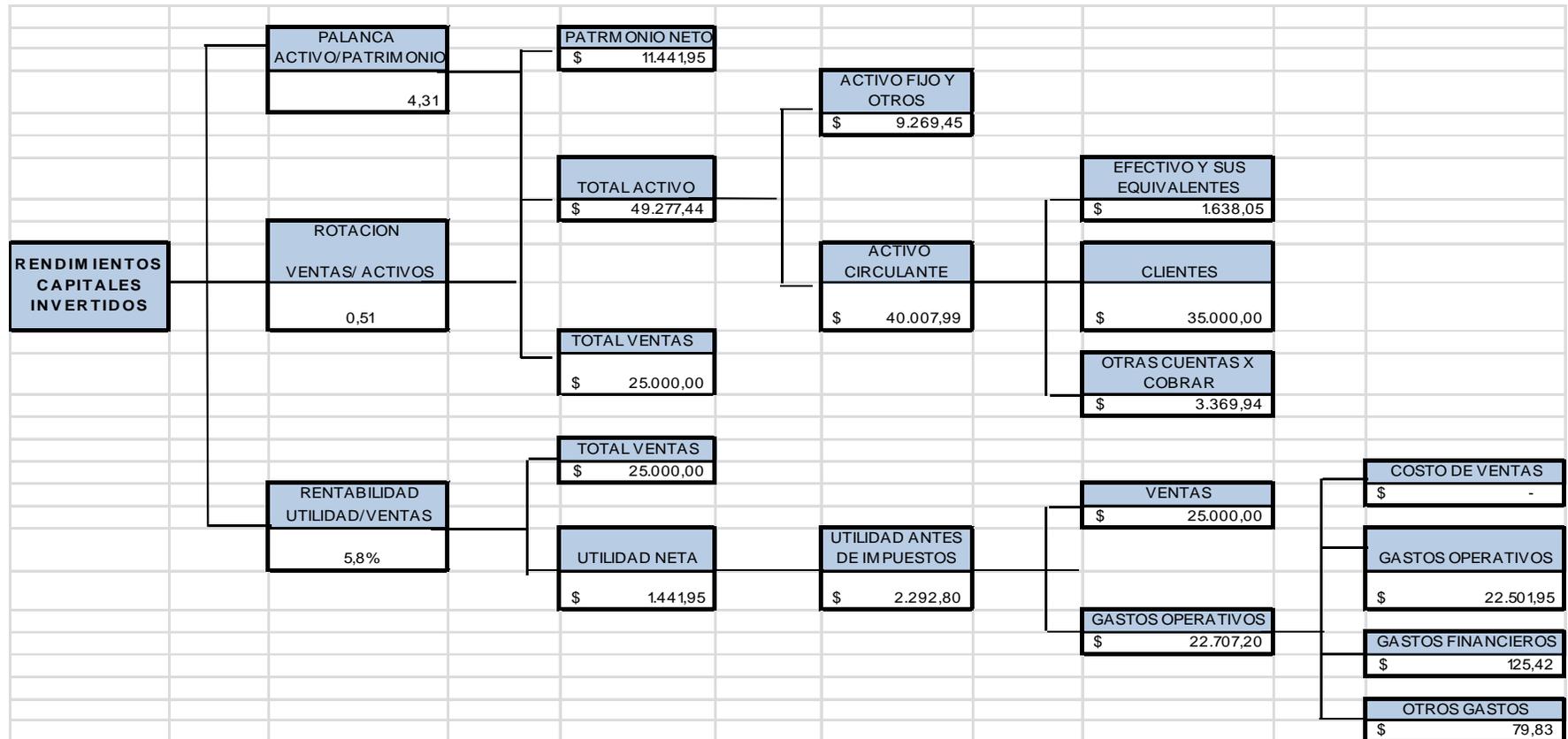
“El sistema DUPONT integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa esta utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero).”³⁶

El sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero, estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que la efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

La rentabilidad de una empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa esta obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

³⁶<http://www.gerencie.com/sistema-dupont>.

TABLA 3.14 SISTEMA DUPONT SIDERTECH S.A 2008



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.15 SISTEMA DUPONT SIDERTECH S.A 2009

RENDIMIENTOS CAPITALES INVERTIDOS	PALANCA ACTIVO/PATRIMONIO	2,52	PATRIMONIO NETO	\$ 92.159,62	ACTIVO FIJO Y OTROS	\$ 88.186,28	EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	\$ 54.467,64		
	ROTACION VENTAS/ ACTIVOS	0,69	TOTAL ACTIVO	\$ 231.786,21	ACTIVO CIRCULANTE	\$ 143.599,93	CLIENTES	\$ 7.932,96		
	RENTABILIDAD UTILIDAD/VENTAS	14,5%	TOTAL VENTAS	\$ 159.191,20			INVENTARIO	\$ 65.488,77		
			TOTAL VENTAS	\$ 159.191,20			OTRAS CUENTAS X COBRAR	\$ 15.710,56		
			UTILIDAD NETA	\$ 23.093,81	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 36.225,58	VENTAS	\$ 159.191,20	COSTO DE VENTAS	\$ 73.103,86
							GASTOS OPERATIVOS	\$ 122.965,62	GASTOS OPERATIVOS	\$ 48.463,58
									GASTOS FINANCIEROS	\$ 714,71
									OTROS GASTOS	\$ 683,47

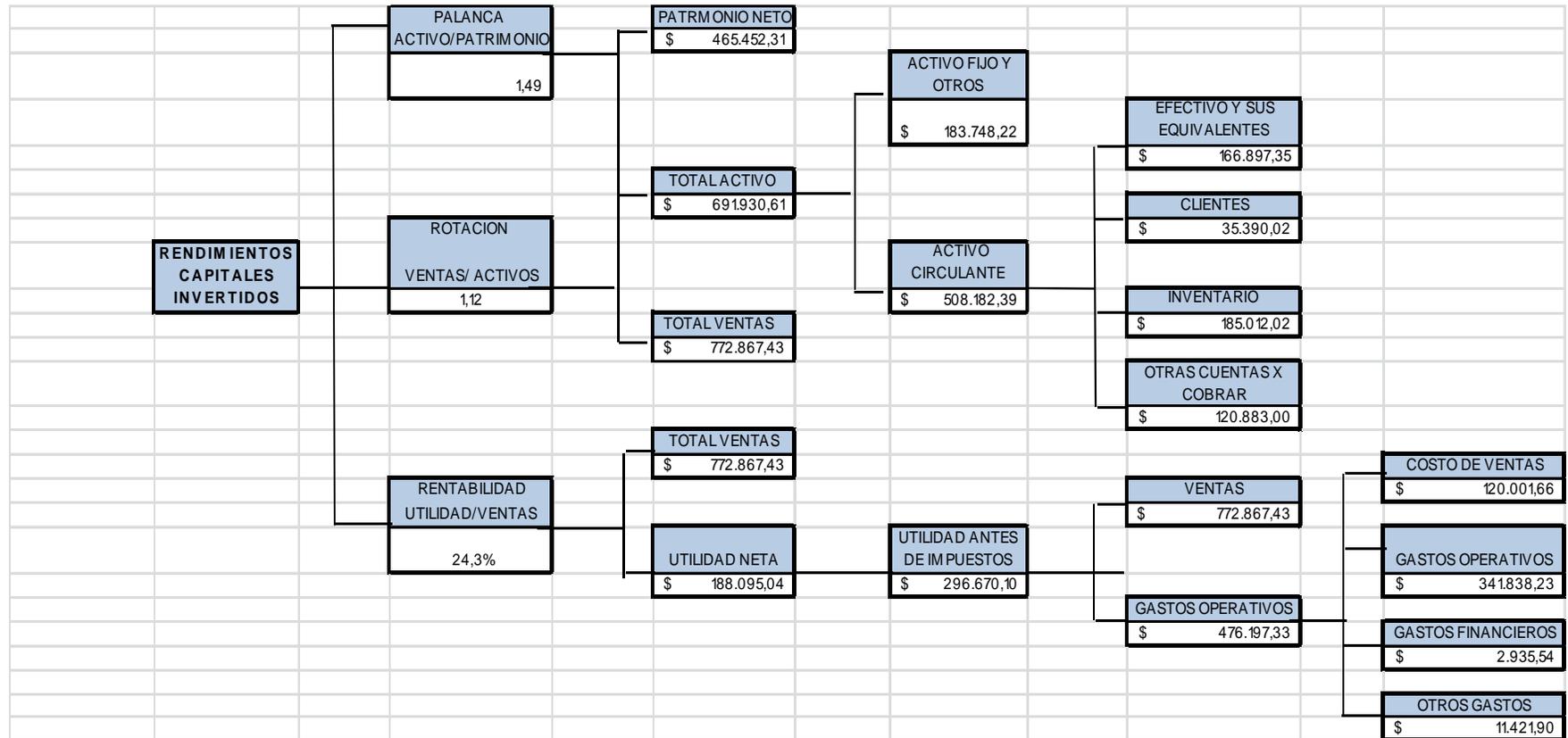
FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.16 SISTEMA DUPONT SIDERTECH S.A 2010

RENDIMIENTOS CAPITALES INVERTIDOS	PALANCA ACTIVO/PATRIMONIO	1,95	PATRIMONIO NETO \$ 179.140,07						
	ROTACION VENTAS/ ACTIVOS	1,16	TOTAL ACTIVO \$ 349.838,17	ACTIVO FIJO Y OTROS \$ 183.132,83	EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES \$ 44.016,40	CLIENTES \$ 56.499,69			
	RENTABILIDAD UTILIDAD/VENTAS	10,8%	TOTAL VENTAS \$ 406.436,13	ACTIVO CIRCULANTE \$ 166.705,34	INVENTARIO \$ -	OTRAS CUENTAS X COBRAR \$ 66.189,25	VENTAS \$ 406.436,13	COSTO DE VENTAS \$ 149.354,36	
			TOTAL VENTAS \$ 406.436,13	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS \$ 69.052,42	GASTOS OPERATIVOS \$ 337.383,71	GASTOS OPERATIVOS \$ 208.592,29	GASTOS FINANCIEROS \$ 1.489,84	OTROS GASTOS \$ (22.052,78)	

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.17 SISTEMA DUPONT SIDERTECH S.A 2011



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.18 SISTEMA DUPONT FINAL EMPRESA SIDERTECH S.A.

AÑOS		UTILIDAD NETA/VENTAS RENTABILIDAD		VENTAS/ACTIVOS TOTALES ROTACION		ACTIVO TOTAL/PATRIMONIO O PALANCA		SISTEMA DUPONT
2008	x	5,8%	x	0,51	x	4,31	=	12,60%
2009		14,5%		0,69		2,52		25,06%
2010		10,8%		1,16		1,95		24,57%
2011		24,3%		1,12		1,49		40,41%

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

En el análisis del Sistema Dupont se puede verificar que la empresa arroja resultados donde el margen de utilidad de ventas es notorio, cabe recalcar que SIDERTECH S.A, no maneja productos de alta rotación, sus ventas son cada mes o cada 3 meses dependiendo del tipo de producto que requieren los clientes, por lo que depende notablemente del margen de utilidad que obtienen con cada venta.

Permitiendo de esta forma ser una empresa rentable con pocas ventas pero de productos específicos de valor económico representativo, según la tabla 3.17 el índice Dupont nos da una rentabilidad de 12,60% en el año 2008; 25,06 en el año 2009; 24,57% en el año 2010 y 40,41% en el año 2011, reflejando estos resultados se puede concluir que el rendimiento más importante fue debido al margen de utilidad que se obtiene de cada venta, sin dejar de lado de que al principio la compañía manejaba un apalancamiento representativo y que trabajaba con dinero de terceros, pero que gracias a sus márgenes de utilidad ha logrado cancelar sus obligaciones manteniendo en el año 2011 un ratio de 1.49, inferior en 3 puntos en relación al año 2008 cuando la empresa empezó sus actividades.

Se puede notar que la empresa a pesar de mantener buenos niveles de rentabilidad, podría mejor aún más usado eficientemente sus activos y su capital de trabajo.

3.1.5. MATRIZ FODA FINANCIERO:

En las siguientes tablas de matriz resume del FODA financiero se determina las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que se encontraron en el análisis financiero de la empresa SIDERTECH S.A.

TABLA 3.19MATRIZ DE FORTALEZAS FINACIERAS SIDERTECH S.A

No.	FORTALEZA
1	Apalancamiento asegurado a través de uno de los accionistas, a una tasa de interés preferencial.
2	Los plazos de pago son positivos ya que se trabaja con dinero de terceros, además de trabajar con todos los proveedores con crédito a 30-60 días en el área de repuestos mientras que los cobros de repuestos son contra entrega reflejada una ventaja en el flujo de efectivo.
3	La rentabilidad de la empresa se encuentra reflejada en el margen de utilidad ya que por el giro del negocio sus productos mantienen una rotación amplia.
4	No se manejan provisiones por cuentas incobrables ya que los clientes son fijos.
5	Los niveles de costos de ventas presentan una tendencia decreciente son

	inferiores año a año.
6	Liderazgo en posicionamiento en ventas: Las ventas se ha incrementado en los últimos años, SIDERTECH S.A, es considerada como la empresa líder en la Costa del Pacífico en cuanto a la Industria Siderúrgica.
7	Maneja precios de venta competitivos e insuperables permitiendo así descartar al resto de competidores.

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.20MATRIZ DE DEBILIDADES FINACIERAS SIDERTECH S.A

No.	DEBILIDADES
1	Los saldos de la cuenta bancos de la empresa no muestra mayor rendimiento. Se debería programar en coordinación con Tesorería la colocación en títulos – valores de corto plazo que tengan un rendimiento real positivo.
2	Las ventas que maneja la empresa en fabricaciones son a crédito, y los tiempos de entrega son superiores al mes por lo que flujo de caja muestra necesidades en ciertos períodos de tiempo. De esta manera, lastimosamente a pesar de tener una fortaleza con las cuentas por pagar, aquí aparece una debilidad en las cuentas por cobrar, neutralizándose el efecto neto del flujo de efectivo.
3	Las cuentas por cobrar en base a servicios mantienen crédito a 60 y a 90 días siendo un riesgo para la empresa ya que los servicios son cobrados después de ser entregados.
4	No se realiza inversiones significativas en la compra de activos desde que su taller empezó a funcionar.

5	No se cuenta con las maquinarias necesarias para suministrar cierto tipo de bien a los clientes, subcontratando servicios externos, reduciendo con esto los niveles de utilidad.
6	Poco stock de cierta materia prima, que se adquiere en China trayendo consigo aumento de costos al comprarla a proveedores nacionales a precios altos.

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
 ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.21 MATRIZ DE OPORTUNIDADES FINANCIERAS SIDERTECH S.A

No.	OPORTUNIDADES
1	La empresa mantiene gran ventaja competitiva al manejar el campo de la Siderúrgica poco abastecido a nivel de Latinoamérica.
2	Las políticas arancelarias a nivel Nacional no han afectado en forma representativa a los diferentes aranceles con los que trabajan.
3	La empresa mantiene importantes relaciones con firmas de reconocido renombre a nivel Internacional de donde es representante oficial a nivel de Latinoamérica.
4	Las tasas de interés a nivel internacional están por debajo del 2%, pudiendo eventualmente encontrar un financiamiento barato.
5	Crecimiento de proyectos Siderúrgicos y mineros a nivel nacional.
6	Si se ejecuta la ley de minería se desarrollará la misma a gran escala y el potencial de crecimiento de la Empresa será importante.
7	Implementación del sistema de seguridad y salud ocupacional.

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
 ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.22MATRIZ DE AMENAZAS FINACIERAS SIDERTECH S.A

No.	AMENAZAS
1	El constante cambio de políticas económicas generales, como aumento en impuesto a la salida de divisas que hace que los costos de transferencias aumenten notoriamente.
2	Los cambios de sistemas que exigen los clientes en base a mecanismos de fabricación.
3	Los niveles de sobreproducción y exceso de trabajo permitiendo de esta forma que la empresa tenga que aumentar el personal por temporadas.
4	Al intentar adquirir un terreno en el año 2011, y con las tasas de interés elevadas que las instituciones bancarias manejan en el Ecuador se determina que es casi imposible cubrir las garantías del 140% que la banca exige.
5	Concentración del PIB en la actividad minera.
6	Introducción de la competencia en la comercialización de repuestos genéricos traídos de Asia.

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

3.1.5.1. MATRIZ DE IMPACTO:

Después de determinar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas financieras de la empresa SIDERTECH S.A, se realiza la calificación de impacto de

cada una de las variables a fin de cuantificar las que mayor impacto tienen y afecta al giro del negocio de SIDERTECH S.A en un futuro.

En las siguientes tablas se muestra las matrices de impacto de las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la empresa.

**TABLA 3.23MATRIZ DE IMPACTO FORTALEZAS FINANCIERAS
SIDERTECH S.A**

No.	FORTALEZAS	IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
1	Apalancamiento asegurado a través de uno de los accionistas, a una tasa de interés preferencial.		X	
2	Los plazos de pago son positivos ya que se trabaja con dinero de terceros, además de trabajar con todos los proveedores con crédito a 30-60 días en el área de repuestos mientras que los cobros de repuestos son contra entrega reflejada una ventaja en el flujo de efectivo.	X		
3	La rentabilidad de la empresa se encuentra reflejada en el margen de utilidad ya que por el giro del negocio sus productos mantienen una rotación amplia.	X		
4	No se manejan provisiones por cuentas	X		

	incobrables ya que los clientes son fijos.			
5	Los niveles de costos de ventas son inferiores año a año.	X		
6	Las ventas se ha incrementado en los últimos años, SIDERTECH S.A, es considerada como la empresa líder en la Costa del Pacífico e cuanto a la Industria Siderúrgica.		X	
7	Maneja precios de venta competitivos e insuperables permitiendo así descartar al resto de competidores.	X		

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

**TABLA 3.24 MATRIZ DE IMPACTO DEBILIDADES FINANCIERAS
SIDERTECH S.A**

No.	DEBILIDADES	IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
1	Los saldos de la cuenta bancos de la empresa no muestra mayor rendimiento. Se debería programar en coordinación con Tesorería la colocación en títulos – valores de corto plazo que tengan un			X

	rendimiento real positivo.			
2	Las ventas que maneja la empresa en fabricaciones son a crédito, y los tiempos de entrega son superiores al mes por lo que flujo de caja muestra necesidades en ciertos períodos de tiempo. De esta manera, lastimosamente a pesar de tener una fortaleza con las cuentas por pagar, aquí aparece una debilidad en las cuentas por cobrar, neutralizándose el efecto neto del flujo de efectivo.	X		
3	Las cuentas por cobrar en base a servicios mantienen crédito a 60 y a 90 días siendo un riesgo para la empresa ya que los servicios son cobrados después de ser entregados.	X		
4	No se realiza inversiones significativas en la compra de activos desde que su taller empezó a funcionar.		X	
5	No se cuenta con las maquinarias necesarias para suministrar cierto tipo de bien a los clientes, subcontratando servicios externos, reduciendo con esto los niveles de utilidad.	X		

6	Poco stock de cierta materia prima, que se adquiere en China trayendo consigo aumento de costos al comprarla a proveedores nacionales a precios altos.	X		
---	--	---	--	--

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
 ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

**TABLA 3.25 MATRIZ DE IMPACTO OPORTUNIDADES FINANCIERAS
 SIDERTECH S.A**

No.	OPORTUNIDADES	IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
1	La empresa mantiene gran ventaja competitiva al manejar el campo de la Siderúrgica poco abastecido a nivel de Latinoamérica.	X		
2	Las política arancelarias a nivel Nacional no han afectado en forma representativa a los diferentes aranceles con los que trabajan.		X	
3	La empresa mantiene importantes relaciones con firmas de reconocido renombre a nivel Internacional de donde es representante oficial a nivel de Latinoamérica.	X		

4	Las tasas de interés a nivel internacional están por debajo del 2%, pudiendo eventualmente encontrar un financiamiento barato.	X		
5	Crecimiento de proyectos Siderúrgicos y mineros a nivel nacional.	X		
6	Si se ejecuta la ley de minería se desarrollará la misma a gran escala y el potencial de crecimiento de la Empresa será importante.			X

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

**TABLA 3.26MATRIZ DE IMPACTO AMENAZAS FINACIERAS
SIDERTECH S.A**

No.	AMENAZAS	IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
1	El constante cambio de políticas económicas generales, como aumento en impuesto a la salida de divisas que hace que los costos de transferencias aumenten notoriamente.	X		
2	Los cambios de sistemas que exigen los		X	

	clientes en base a mecanismos de fabricación.			
3	Los niveles de sobreproducción y exceso de trabajo permitiendo de esta forma que la empresa tenga que aumentar el personal por temporadas.	X		
4	Al intentar adquirir un terreno en el año 2011, y con las tasas de interés elevadas que las instituciones bancarias manejan se determina que es casi imposible cubrir las garantías del 140% que la banca exige.	X		
5	Concentración del PIB en la actividad minera.		X	
6	Introducción de la competencia en la comercialización de repuestos genéricos traídos de Asia.		X	

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

3.1.5.2. MATRIZ CUANTIFICADA:

En la matriz cuantificada se colocara con valores matemáticos el alto impacto que tiene cada una de las variables.

TABLA 3.27MATRIZ DE FODA CUANTIFICADO SIDERTECH S.A

No.	VARIABLE	TIPO	CUANTIFICACION
1	Los plazos de pago son positivos ya que se trabaja con dinero de terceros, además de trabajar con todos los proveedores con crédito a 30-60 días en el área de repuestos mientras que los cobros de repuestos son contra entrega reflejada una ventaja en el flujo de efectivo.	F	Proveedores pago 30-45 días pago proveedores al cierre 2011: \$ 126.813,41
2	La rentabilidad de la empresa se encuentra reflejada en el margen de utilidad ya que por el giro del negocio sus productos mantienen una rotación amplia.	F	El margen de utilidad al cierre 2011 según el método Dupont es de: 24,3%
3	No se manejan provisiones por cuentas incobrables ya que los clientes son fijos.	F	Los clientes ecuatorianos son 3 ANDEC/ ADELCA/ NOVACERO pagos a 30 días estipulados.
4	Los niveles de costos de ventas son inferiores año a año.	F	Año 2010: \$ 149.354,36 y año 2011: \$ 120.001,66 una disminución del 24,4%.
5	Las ventas que maneja la empresa en fabricaciones son a crédito, y los tiempos	D	Ventas 100% a crédito como fabricación de tubos de cobre

	de entrega son superiores al mes por lo que flujo de caja muestra necesidades en ciertos períodos de tiempo. De esta manera, lastimosamente a pesar de tener una fortaleza con las cuentas por pagar, aquí aparece una debilidad en las cuentas por cobrar, neutralizándose el efecto neto del flujo de efectivo.		electrolíticos según orden de compra FCI001252 de ADELCA por \$ 22.465,00 pago 30 días, entrega 65 días.
6	Las cuentas por cobrar en base a servicios mantienen crédito a 60 y a 90 días siendo un riesgo para la empresa ya que los servicios son cobrados después de ser entregados.	D	Venta Tenova, Supervisión Hornos ANDEC pago contra factura, facturado mes de octubre 2011 hasta cierre de diciembre 2011 no se canceló la deuda.
7	No se cuenta con las maquinarias necesarias para suministrar cierto tipo de bien a los clientes, subcontratando servicios externos, reduciendo con esto los niveles de utilidad.	D	Subcontratación de servicios de rolado empresa Cetro Acero Guayaquil, costos superiores a los \$ 5.000,00 mensuales.
8	Poco stock de cierta materia prima, que se adquiere en China trayendo consigo aumento de costos al comprarla a proveedores nacionales a precios altos.	D	Se compra en China en \$ 0,53 el Kg de acero, en Ecuador se compra a \$ 1,34 cada Kg.
9	La empresa mantiene gran ventaja	O	El competidor está radicado

	competitiva al manejar el campo de la Siderúrgica poco abastecido a nivel de Latinoamérica.		en Italia.
10	La empresa mantiene importantes relaciones con firmas de reconocido renombre a nivel Internacional de donde es representante oficial a nivel de Latinoamérica.	O	De varios representantes oficiales se logra hacer ventas superiores al 40%, ya que el precio por ser representantes es bueno.
11	La empresa mantiene gran ventaja competitiva al manejar el campo de la Siderúrgica poco abastecido a nivel de Latinoamérica.	O	La tasa de interés del préstamo del accionista fue del 1,2%.
12	El constante cambio de políticas económicas generales, como aumento en el porcentaje de salida de divisas el mismo que hace que los costos de transferencias aumenten notoriamente.	A	Las transferencias que se realiza a los proveedores, mantiene costos elevados, 5% salida de divisas, \$ 20,52 y \$ 54,75 gastos bancarios.
13	Los niveles de sobreproducción y exceso de trabajo permitiendo de esta forma que la empresa tenga que aumentar el personal por temporadas.	A	Un mes normal de trabajo el rol llega a un nivel de \$ 9.200,00 con sobreproducción supera los \$ 12.000,00.

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Reflejado de esta forma los valores cuantitativos de cada una de las variables del FODA Financiero, mismas que están reflejadas en la siguiente tabla de ponderación.

TABLA 3.28 MATRIZ DE ÁREAS OFENSIVAS DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS "FO" SIDERTECH S.A

MATRIZ DE ÁREAS OFENSIVAS DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS "FO"							
<p style="text-align: center;">Alta = 5 Media = 3 Baja = 1</p> <p style="text-align: center;">↓ OPORTUNIDADES</p> <p style="text-align: center;">← FORTALEZAS</p>	La empresa mantiene gran ventaja competitiva al manejar el campo de la Siderúrgica poco abastecido a nivel de Latinoamérica.	La empresa mantiene importantes relaciones con firmas de reconocido renombre a nivel Internacional de donde es representante oficial a nivel de Latinoamérica.	La empresa mantiene gran ventaja competitiva al manejar el campo de la Siderúrgica poco abastecido a nivel de Latinoamérica.	TOTAL			
	Los plazos de pago son positivos ya que se trabaja con dinero de terceros, además de trabajar con todos los proveedores con crédito a 30-60 días en el área de repuestos mientras que los cobros de repuestos son contra entrega reflejada una ventaja en el flujo de efectivo.	5	5	3	13		PROMEDIO
	La rentabilidad de la empresa se encuentra reflejada en el margen de utilidad ya que por el giro del negocio sus productos mantienen una rotación amplia.	5	5	5	15		85.5
	No se manejan provisiones por cuentas incobrables ya que los clientes son fijos.	1	1	1	3		
	Los niveles de costos de ventas son inferiores año a año.	3	1	3	7		
TOTAL	14	12	12	38			

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.29 MATRIZ DE ÁREAS DEFENSIVAS DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS "DA" SIDERTECH S.A

MATRIZ DE ÁREAS DEFENSIVAS DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS "DA"			
<p>Alta = 5 Media = 3 Baja = 1</p> <p>DEBILIDADES</p> <p>AMENAZAS</p>	económicas generales, como aumento en el porcentaje de salida de divisas el mismo que hace que los costos de transferencias aumenten notoriamente.	Los niveles de sobreproducción y exceso de trabajo permitiendo de esta forma que la empresa tenga que aumentar el personal por temporadas.	TOTAL
	Las ventas que maneja la empresa en fabricaciones son a crédito, y los tiempos de entrega son superiores al mes por lo que flujo de caja muestra necesidades en ciertos periodos de tiempo. De esta manera, lastimosamente a pesar de tener una fortaleza con las cuentas por pagar, aquí aparece una debilidad en las cuentas por cobrar, neutralizándose el efecto neto del flujo de efectivo.	5	3
Las cuentas por cobrar en base a servicios mantienen crédito a 60 y a 90 días siendo un riesgo para la empresa ya que los servicios son cobrados después de ser entregados.	5	3	8
No se cuenta con las maquinarias necesarias para suministrar cierto tipo de bien a los clientes, subcontratando servicios externos, reduciendo con esto los niveles de utilidad.	3	3	6
Poco stock de cierta materia prima, que se adquiere en China trayendo consigo aumento de costos al comprarla a proveedores nacionales a precios altos.	1	3	4
TOTAL	14	12	26

PROMEDIO
65

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.30 MATRIZ DE ÁREAS DEFENSIVAS DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS "FA" SIDERTECH S.A

Matriz de Áreas Defensivas de Iniciativa Estratégica "FA"						
<p>Alta = 5 Media = 3 Baja = 1</p> <p style="font-size: 2em;">→</p> <p style="font-size: 2em;">AMENAZAS</p> <p style="font-size: 2em;">↓</p> <p style="font-size: 2em;">FORTALEZAS</p>	<p>El constante cambio de políticas económicas generales, como aumento en el porcentaje de salida de divisas el mismo que hace que los costos de transferencias aumenten notoriamente.</p>	<p>Los niveles de sobreproducción y exceso de trabajo permitiendo de esta forma que la empresa tenga que aumentar el personal por temporadas.</p>	TOTAL			
<p>Los plazos de pago son positivos ya que se trabaja con dinero de terceros, además de trabajar con todos los proveedores con crédito a 30-60 días en el área de repuestos mientras que los cobros de repuestos son contra entrega reflejada una ventaja en el flujo de efectivo.</p>	5	3	8			PROMEDIO
<p>La rentabilidad de la empresa se encuentra reflejada en el margen de utilidad ya que por el giro del negocio sus productos mantienen una rotación amplia.</p>	5	3	8			55
<p>No se manejan provisiones por cuentas incobrables ya que los clientes son fijos.</p>	3	1	4			
<p>Los niveles de costos de ventas son inferiores año a año.</p>	1	1	2			
TOTAL	14	8	22			

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 3.31MATRIZ DE ÁREAS DE MEJORAMIENTO ESTRATÉGICO "DO"SIDERTECH S.A

Matriz de Areas de Mejoramiento Estrategico "DO"					
<p>Alta = 5 Media = 3 Baja = 1</p> <p>DEBILIDADES</p> <p>OPORTUNIDADES</p>	La empresa mantiene gran ventaja competitiva al manejar el campo de la Siderúrgica poco abastecido a nivel de Latinoamérica.	La empresa mantiene importantes relaciones con firmas de reconocido renombre a nivel Internacional de donde es representante oficial a nivel de Latinoamérica.	La empresa mantiene gran ventaja competitiva al manejar el campo de la Siderúrgica poco abastecido a nivel de Latinoamérica.	TOTAL	
	Las ventas que maneja la empresa en fabricaciones son a crédito, y los tiempos de entrega son superiores al mes por lo que flujo de caja muestra necesidades en ciertos periodos de tiempo. De esta manera, lastimosamente a pesar de tener una fortaleza con las cuentas por pagar, aquí aparece una debilidad en las cuentas por cobrar, neutralizándose el efecto neto del flujo de efectivo.	5	3	3	8
Las cuentas por cobrar en base a servicios mantienen crédito a 60 y a 90 días siendo un riesgo para la empresa ya que los servicios son cobrados después de ser entregados.	3	3	3	6	PROMEDIO
No se cuenta con las maquinarias necesarias para suministrar cierto tipo de bien a los clientes, subcontratando servicios externos, reduciendo con esto los niveles de utilidad.	3	1	3	4	88
Poco stock de cierta materia prima, que se adquiere en China trayendo consigo aumento de costos al comprarla a proveedores nacionales a precios altos.	1	3	1	4	
TOTAL	12	10	10	22	

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

En lo que respecta al análisis de Ratio de Balance de Fuerza (RBF) de las Matrices analizadas, se ha detectado los siguientes resultados en términos numéricos:

FORMULA: Ratio Balance Fuerza = $\frac{\text{Valor de la matriz}}{\text{Ponderación alta} * N_f * N_c}$

TABLA 3.32 RESULTADOS BALANCES DE FUERZA SIDERTECH S.A

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	FO 85,5%	FA 55%
DEBILIDADES	DO 88 %	DA 65%

FUENTE: ANALISIS FINANCIERO SIDERTECH S.A

ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Con respecto a FO 85,5%, se interpreta como una mayoritaria probabilidad de capitalizar las oportunidades del entorno a través de las fortalezas.

Con respecto a DA 65%; se interpreta que existe una gran probabilidad de que las debilidades tiendan a maximizar el efecto de las amenazas, por lo que es necesario contar con iniciativas defensivas.

Con respecto a FA 55%, se interpreta como una alta probabilidad de que las fortalezas que posee la empresa para combatir las amenazas.

Comparando con la matriz FO, se puede concluir que la empresa puede apoyarse en desarrollar su potencial interno.

CAPITULO 4: MODELO DE GESTIÓN PARA LA EMPRESA SIDERTECH S.A

Para plantear un Modelo Financiero es fundamental conocer las estrategias a aplicar en el mismo entre ellas se citan:

4.1. ESTRATEGIAS DE OPERACIONES DE CRÉDITO

Una de las estrategias fundamentales para la conversión inmediata del efectivo es la aplicación de estrategias en las cuentas por cobrar de SIDERTECH S.A, mismo punto que es vital al momento de proyectar y concretar los flujos de efectivo, consiguiendo con esto reducir el plazo de recuperación de cartera.

Actualmente los plazos de recuperación de cartera que maneja SIDERTECH S.A, con sus clientes son:

TABLA 4.1 PLAZOS DE COBRO CLIENTES SIDERTECH S.A

CLIENTE	PLAZO DE CREDITO
Acería Nacionales del Ecuador ANDEC	30-45 días fecha factura
Acería del Ecuador CA- ADELCA	30 días fecha factura
NOVACERO S.A	30 días fecha factura
Metalúrgica Peruana	30 días contra documentos de

	embarque
SIDERPERU	30 días contra documentos de embarque

FUENTE: INFORMACION DEL AREA DE TESORERIA SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

SIDERTECH S.A, no exige ningún documento en garantía que respalde el cobro de la cuenta, además de que no existe un cumplimiento en dichos procesos de pago por parte de los clientes, considerando que en la práctica el tiempo real de cobro de cuentas está alrededor de los 50-55 días desde la fecha de factura, lo que muestra que SIDERTECH S.A, requiere manejar un plan de funcionamiento o manual de operación en base a las cuentas por cobrar.

El procedimiento adecuado para tener un control sobre las cuentas por cobrar de la empresa SIDERTECH S.A, será el de calificar a los clientes con la finalidad de acceso a crédito, además de llevar el seguimiento de las facturas próximas a vencerse.

4.1.1. EVALUACIÓN DE CRÉDITO:

La evaluación de crédito dentro de las empresas es sumamente importante ya que permitirá que la misma logre recuperar la sus cuentas por cobrar y mantener procesos de evaluación de clientes eficientes y pagos oportunos.

Entre los pasos a seguir para la evaluación de crédito están:

- ✓ Recopilar información básica y fundamental de los solicitantes: es uno de los pasos más importantes ya que permite a los asesores de crédito evaluar a los solicitantes esta recopilación de información se la puede dar a través del formulario de solicitud, que permitirá dar información acerca del comportamiento del cliente, las referencias comerciales y bancarias, el capital social, la capacidad de pago de la empresa y cumplimiento con sus obligaciones.

SIDERTECH S.A, diseña un modelo de formulario de solicitud de crédito:

FORMULARIO DE SOLICITATES

SIDERTECH S.A

Psje El Jardín 168 y Av. 6 de Diciembre Ed. Century Plaza I - Of. 23
 Quito- ECUADOR
 Tel-fax (Ecuador): +593 2 3333093
 e.mail: sales@sidertech.com
 internet: www.sidertech.com



SOLICITUD DE CREDITO		
FECHA	CÓDIGO DEL CLIENTE	
RAZON SOCIAL O NOMBRE		
RUC o CI	TELEFONO	
DIRECCIÓN		
ACTIVIDAD ECONOMICA		
E-MAIL	CELULAR	FAX
CIUDAD	PROVINCIA	
CLASE DE SOCIEDAD		
NOMBRE DEL GERENTE O REPRESENTANTE LEGAL		
A)	CI #	
B)	CI #	

BANCOS CON LOS QUE OPERA		
NOMBRE DEL BANCO	Nº CUENTA CORRIENTE	CIUDAD
A)		
B)		
C)		

REFERENCIAS COMERCIALES PROVEEDORES HABITUALES		
NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCION	TELEFONO
A)		
B)		
C)		

OTROS DATOS ADICIONALES			
NOMBRE DE LA PERSONA AUTORIZADA DPTO. COMPRAS			
CARGO QUE OCUPA EN LA COMPAÑIA			Telf. Ext.
FORMA DE PAGO	Transferencia Efectivo	Cash Management	Cheque Corporativo - Personal
DATOS DE PAGO: Banco Emisor		Día - Horario de Pago (Ch y Rt)	
CONTACTO PARA PAGOS			Telf. Ext.
MONTO DEL CREDITO SOLICITADO USD\$			

REQUISITOS INDISPENSABLES PARA INICIO DEL PROCESO:

COPIAS LEGIBLES DE
 Cédula de Identidad (Persona Natural)
 RUC

Nombramiento del Gerente o Representante Legal.
 Cédula de Identidad del Representante Legal.
 Certificado Bancario actualizado (ORIGINAL).

Nos comprometemos a actualizar dicha información de forma voluntaria o a solicitud de SIDERTECH S.A especialmente si existe cambio de dirección domiciliaria, de oficinas. En caso de no actualizar dicha información, se entenderá que toda comunicación enviada a la última dirección constante en los archivos de la empresa ha sido recibida sin inconveniente alguno.

NOTA: si su solicitud es aprobada, se requerirá de la firma de un contrato, más todos los documentos habilitantes enumerados en la página número uno, previo el inicio de relaciones comerciales.

"La veracidad y exactitud de la información que se confiere a SIDERTECH S.A para cualquier análisis, acto o contrato que realice u otorgue con éste, será de exclusiva responsabilidad del (de los) deponentes, quien(es) certifica(n) que la información financiera y legal presentada es veraz, asumiendo todas las responsabilidades de que ello se deriven".

SIDERTECH S.A
 Psje El Jardín 168 y Av. 6 de Diciembre Ed. Century Plaza I - Of. 23
 Quito- ECUADOR
 Tel-fax (Ecuador): +593 2 3333093
 e.mail: sales@sidertech.com
 internet: www.sidertech.com



CONTRATO DE CRÉDITO	
Lugar	Fecha

CLIENTE PERSONA JURÍDICA - SOCIEDAD
Denominación
RUC Sociedad
Representante Legal
Cargo
Identificación No.

CLIENTE PERSONAL NATURAL
Nombres y Apellidos
Identificación ó RUC
Nombre del Local

DIRECCIÓN DEL CLIENTE		
El CLIENTE mantiene la siguiente dirección, la misma que fija como domicilio para todos los efectos de este contrato		
Dirección		
Ciudad	Provincia	
Teléfonos	Fax	Celular
E-Mail		
Nombre del Local		

Los comparecientes declaran que de forma libre y voluntaria acuerdan sus voluntades en este contrato, al tenor de las cláusulas y estipulaciones que constan a continuación:

Cláusula Primera.- Declaraciones y Antecedentes:

- 1.1. SIDERTECH S.A tiene como actividad económica principal la comercialización de equipos, herramientas y bombas para la industria y uso doméstico, venta al por mayor y menor de materiales, piezas y accesorios para la construcción y el hogar; servicios de instalación, mantenimiento y reparación de bombas, herramientas y motores.
- 1.2. El CLIENTE solicita que se le otorgue el beneficio del plazo para el pago de las compras de bienes y servicios que realiza a SIDERTECH S.A, para cuyo efecto proporcionó la documentación que se le solicitó de forma previa y, la información y las certificaciones que constan en este documento, las que declara son verdaderas y pueden ser revisadas y confirmadas por
- 1.3. SIDERTECH S.A luego de analizar la información y las certificaciones del CLIENTE le otorga el beneficio del plazo y cupo de crédito para el pago de las compras que realice y, en general, para el pago de las obligaciones que asuma con SIDERTECH S.A de forma directa.
- 1.4. El CLIENTE realizó las declaraciones relacionadas con su situación comercial y financiera en el formato de SOLICITUD DE CRÉDITO, hoja de información general.

Cláusula Segunda.- Contrato:

- 2.1. SIDERTECH S.A otorga el beneficio del plazo a favor del CLIENTE para las compras que realice durante la vigencia de este contrato y hasta el monto del crédito que le otorga y que consta registrada al final del mismo.
- 2.2. El CLIENTE asume la obligación de pagar todas las obligaciones que mantenga con SIDERTECH S.A en el plazo que se establezca en cada factura que se emita y a reconocer la máxima tasa de interés de mora fijada por el Directorio del Banco Central del Ecuador a la fecha de vencimiento de cada factura para el caso de falta de pago oportuno del importe de la factura o de parte de ella. El interés se calculará sobre el valor de capital no cancelado desde la fecha de vencimiento y hasta la fecha de pago de la obligación. Si fuese de aplicación, se ratifica la obligatoriedad de entregar los comprobantes de retención en la fuente, en la forma y plazos que estipula la Administración Tributaria en su Ley Orgánica y Reglamentos correspondientes.

- 2.3. Para el caso en que SIDERTECH S.A. deba iniciar acciones judiciales ante tribunales de arbitraje o ante jueces civiles para el cobro de las obligaciones que mantenga vencidas el CLIENTE, este último asume la obligación de cancelar la totalidad de los costos, gastos, costas judiciales y honorarios de abogados patrocinadores, en que llegue a incurrir SIDERTECH S.A. para obtener el pago de dichas obligaciones.

Cláusula Tercera.- Vigencia del Contrato:

- 3.1. El plazo de duración del presente contrato inicia desde la fecha de suscripción y estará vigente mientras el CLIENTE pague oportunamente las obligaciones que llegue a tener con SIDERTECH S.A. por lo que en cualquier caso de que el CLIENTE deje de pagar a la fecha de vencimiento una o más obligaciones en su totalidad o en parte, el beneficio del plazo que se le otorga se entenderá extinguido y todas las obligaciones pendientes de pago se entenderán vencidas y SIDERTECH S.A. podrá exigir su pago y los intereses de mora correspondientes.
- 3.2. Por las operaciones que se lleven a cabo, existe la posibilidad de que el CLIENTE pueda hacer compras la misma fecha o posteriormente a la finalización del convenio por la causa prevista en el acápite previo, por lo tanto, las obligaciones que correspondan a estas transacciones posteriores a la fecha de terminación de la vigencia, se entenderán incluidas entre las obligaciones que SIDERTECH S.A. puede exigir sean pagadas sin beneficio de plazo y sometidas a las disposiciones de este convenio para los efectos de la jurisdicción que se pacta.
- 3.3. Las partes expresamente acuerdan que SIDERTECH S.A. puede dar por terminado el presente convenio en cualquier momento, sin indicar causa para esta terminación. En este caso de terminación el beneficio del plazo a favor del CLIENTE se mantendrá respecto de las obligaciones generadas hasta la fecha de terminación. Esta terminación se hará conocer al CLIENTE por escrito a la dirección física o a la dirección electrónica que haya consignado para notificaciones.

Cláusula Cuarta: Ley Aplicable, Jurisdicción y Domicilio:

- 4.1. Ley Aplicable: este contrato se regirá por la ley de la República del Ecuador.
- 4.2. Jurisdicción y Domicilio. Las partes renuncian fuero y domicilio y acuerdan que toda controversia relacionada con este contrato o derivada del mismo, será sometida a la resolución de un tribunal de arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito, de conformidad con las disposiciones de la Ley de Arbitraje y Mediación; el Reglamento para el funcionamiento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito y las siguientes normas: (a) las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria y se obligan a acatar el laudo que expida el Tribunal Arbitral y se comprometen a no interponer ningún recurso contra el laudo arbitral, excepto la acción de nulidad; (b) el tribunal estará integrado por un solo árbitro que deberá decidir en derecho; (c) para la ejecución de las medidas cautelares el árbitro está facultado para solicitar de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos su cumplimiento, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno. La presentación a las autoridades judiciales de solicitudes tendientes a la consecución de actos preparatorios o providencias preventivas en forma previa a la integración y posesión del árbitro no afectará el convenio arbitral pactado ni implicará renuncia a la jurisdicción arbitral.
- 4.3. Las partes acuerdan que para la ejecución del laudo arbitral o del acta de mediaciones, si se llega a acuerdo entre las partes, serán competentes los jueces de lo civil y mercantil de la ciudad de Quito.

Cláusula Octava: Autorización para acceder a la información del CLIENTE en archivos públicos y privados:

El CLIENTE de forma libre y voluntaria autoriza a SIDERTECH S.A. para que realice las verificaciones de la información que proporcionó en este contrato y, en tal sentido, para que solicite y obtenga información sobre la calificación de crédito del CLIENTE en las instituciones del sistema financiero, en los burós de información y en las sociedades mercantil que mantengan registros del CLIENTE, así como en los sistemas de datos e información públicos, incluyendo la información que se considere privada o confidencial.

Igualmente, SIDERTECH S.A. tiene autorización del CLIENTE para reportar a los burós la información del CLIENTE relacionada con su comportamiento crediticio, los montos de compra y la información que mantenga sobre el CLIENTE. Facilitar la información a Organismos de control, bajo solicitud legal o reglamentariamente, facultada para el efecto.

Firmas

Nombres y Apellidos
Cargo
SIDERTECH S.A.

Nombres y Apellidos
Cargo
CLIENTE

* La referencia del cargo consta en el nombramiento que tenga el representante legal.

SIDERTECH S.A
 Psje El Jardín 168 y Av. 6 de Diciembre Ed. Century Plaza I - Of. 23
 Quito- ECUADOR
 Tel-fax (Ecuador): +593 2 3333093
 e.mail: sales@sidertech.com
 internet: www.sidertech.com



PAGARÉ A LA ORDEN

POR: USD

Debemos y pagaremos incondicionalmente a la orden de SIDERTECH S.A en la ciudad de Quito o en el lugar donde se nos reconvenga, la cantidad de _____ DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, por igual valor que hemos recibido a nuestra entera satisfacción en bienes o servicios debidamente facturados, obligándonos incondicionalmente a pagarla el día _____ de _____ del _____.

En caso de falta de pago de la totalidad o de parte de la obligación contenida en este pagaré a la orden, reconoceremos desde la fecha de vencimiento a favor del acreedor la máxima tasa de interés de mora que haya dispuesto el Directorio del Banco Central del Ecuador y que se halle vigente a la fecha de vencimiento, hasta la total cancelación del principal adeudado. Además, pagaremos todos los gastos judiciales, extrajudiciales y honorarios profesionales que ocasione el cobro de este pagaré a la orden, bastando para determinar el monto de tales gastos, la sola aseveración del acreedor. Nos obligamos para el cumplimiento de todo lo estipulado en el presente documento con todos nuestros bienes presentes y futuros. Renunciamos domicilio y en todo lo relativo a este pagaré, quedamos sometidos a los jueces competentes de la ciudad de Quito o del lugar en que se nos reconvenga, en la vía ejecutiva o verbal sumaria, a elección del demandante, obligándonos irrevocablemente al fiel cumplimiento de lo aquí estipulado. Se exige al acreedor de este Pagaré a la Orden, de su presentación para el pago a los suscriptores del mismo, así como de realizar avisos de vencimiento o de protesto por falta de pago.

Lugar y fecha: _____, ___ de _____ de _____.

Firma _____

Firma _____

Nombre	Nombre
Identificación	Identificación
Empresa	Empresa
Cargo	Cargo
Dirección	Dirección
Teléfono	Teléfono
Ciudad	Ciudad

AVAL - Por aval, me (nos) constituyo (imos) en fiador (es) solidario (s) del pago de las obligaciones constantes del Pagaré a la Orden precedente eximo (imos) al acreedor de formalizar el protesto por falta de pago a su vencimiento, renunciando los beneficios de domicilio, orden, excusión de bienen y otros que pudieren favorecerme (nos). Estipulo expresamente que el acreedor no podrá ser obligado a recibir el pago por partes, ni aún por mis herederos o sucesores.

Lugar y fecha: _____, ___ de _____ de _____.

Firma _____

Firma _____

Nombre	Nombre
Identificación	Identificación
Empresa	Empresa
Cargo	Cargo
Dirección	Dirección
Teléfono	Teléfono
Ciudad	Ciudad

- ✓ Analizar y clasificar la información dada por los clientes para determinar la capacidad de pago: después de recopilar la información dada por los clientes en el formulario es necesario confirmar los datos otorgados por los clientes corroborando así las referencias comerciales y bancarias.

Después de verificar los datos la empresa puede crear un método de análisis de las 5 C de crédito:

1. Carácter
2. Capacidad
3. Capital
4. Colateral
5. Condiciones

Con las conclusiones dadas en el análisis de las categorías de crédito la empresa puede determinar si el solicitante es o no sujeto de crédito para SIDERTECH S.A.

- ✓ Establecer la decisión crediticia: al momento de tomar las decisiones crediticias hay que considerar las condiciones en las que se efectuara el proceso de crédito, además de incluir el monto, el límite de crédito, tipo de crédito y los descuentos que la empresa aplicaría.

4.1.2. SEGUIMIENTO DE LAS CUENTAS Y COBRANZA

Realizar la selección de los clientes que aplicarían el proceso de crédito es fundamental para de esta forma contar con una cartera de crédito en buenas condiciones,

de esta forma las personas que se encargan del cobro de las cuentas pendientes logran realizar el adecuado seguimiento asegurando de esta forma que los valores ingresen a la empresa en los lapsos de tiempo determinados, por lo que SIDERTECH deberá establecer políticas y técnicas de cobranza.

Políticas:

- Enviar el recordatorio de estados de cuenta a los clientes dos semanas antes del vencimiento de sus facturas.
- Pedir a la asistente de tesorería revisar la planilla de cobranzas, que emite el sistema contable.
- Revisar las planillas de antigüedad de saldos para tomar las medidas y acciones respectivas en el caso de extensiones de tiempo superiores a 10 días.

Técnicas

Recordatorio: es una técnica a aplicar a los clientes donde el plazo de vencimiento de la factura está en su última semana, por lo que la asistente del área de tesorería tendrá la obligación de enviar un correo electrónico recordando el próximo vencimiento de sus facturas, logrando de esta forma evitar problemas en los flujos de efectivo.

Insistencia: cuando el vencimiento de las cuentas por cobrar es superior a 8 días se procederá a insistir de forma constante y sutil por el pago de las facturas, enviando

las planillas de saldos del cliente logrando de esta forma corroborar la información y presionar por los pagos, en el caso de que no se logre obtener el pago se procede a las llamadas telefónicas de forma insistente comunicándose siempre con el personal de pago para de esta forma realizar el cobro directo.

Cuando no se logrado conseguir los pagos por más de 3 meses se deben tomar medidas drásticas entre ellas se encuentra las provisiones de cuentas incobrables además de hacer efectivas las garantías o con un juicio de coactiva.

Estas estrategias de operación de crédito son importantes dentro de la empresa ya que permitirán que la empresa conozca los márgenes de recuperación de cartera y las políticas y técnicas aplicar con cada uno de sus clientes.

4.2. ESTRATEGIAS EN GESTIÓN DE TESORERÍA

El área de tesorería de la empresa cumple uno de los roles más importantes ya que equilibra los movimientos de las cuentas por cobrar así como las cuentas por pagar, ya que la actividad y relaciones entre los clientes y los proveedores debe gestionarse de forma comercial.

Entre los instrumentos más usados se encuentran:

- Los términos de venta: dentro de este se encuentran los efectos financieros que causan los días efectivos de cobro y los descuentos por pronto pago.

Los días efectivos de cobro no suelen coincidir entre el proveedor y el cliente por tal razón es fundamental separar y entender la información de inicio y fin de un período de pago.

El proveedor entiende un período de pago empezando con la entrega de la factura y finalizando en la recolección de pago, mientras que para el cliente el proceso de este comienza con la recepción de material y conformidad del producto de parte de los involucrados, y concluye con la emisión de orden de pago.

Las empresas mantienen políticas de pronto pago, con la finalidad de recibir el efectivo de forma inmediata de parte del cliente.

El Descuento de pronto pago se produce cuando el cliente decide pagar en efectivo en lugar de ser a crédito consiguiendo con esto un porcentaje de descuento del total de la factura.” Es una operación financiera donde el proveedor obtiene financiación a un costo, y el cliente invierte un dinero a cambio de una rentabilidad³⁷

- Los instrumentos de cobro: Entre los instrumentos de cobro más importantes se encuentran los recibos negociables, los pagarés con vencimiento, el efectivo metálico o cheque.

Los proveedores pueden determinar varios criterios para elegir una forma de facturación, mismas que detallan en la siguiente tabla.

³⁷ Finanzas Corporativas en la práctica López Lubian.

TABLA 4.2ANÁLISIS COMPARATIVO DE INSTRUMENTOS DE COBRO

	INICIATIVA	VALOR	COSTE	FACTOR CLAVE
CHEQUE	Cliente	0-2 días	Comisiones fuera plaza	Ingreso día antes de cierta hora
PAGARE	Proveedor	0 días	Comisiones cobro	Domiciliación
METALICO	Cliente	1 día	No	Ingreso día antes de cierta hora
TARJETAS	Mixta	Segun presentacion	Si	Proceso masivo

FUENTE: INSTRUMENTOS DE COBRO
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

“Detalle de los instrumentos”³⁸

- El instrumento de cobro puede ser objeto de negociación en la relación entre proveedor y cliente; en ocasiones, es un indicador del equilibrio de fuerzas en esa relación.
- El coste efectivo de cada alternativa es una combinación de los días valor y las comisiones negociadas.
- El factor clave es la principal acción que el proveedor debe tener en cuenta para decidir el interés del instrumento que se considera.

Las ganancias entre proveedor y cliente se consideran un juego de suma cero donde el uno gana y la otra parte pierde o viceversa.

³⁸ Finanzas Corporativas en la práctica López Lubian.

Entre una de las herramientas indispensables de gestión empresarial se encuentra:

Confirming: considerado como un instrumento financiero a una empresa y a todos sus proveedores, donde la empresa financiera asume los pagos de los proveedores de dicha empresa.

“El cliente de la sociedad de factoring recibirá los siguientes servicios:”³⁹

- Gestión de pagos a los proveedores con la ventaja de eliminar trabajos administrativos propios de departamentos de pago y con el ahorro de manejos derivados de documentación, entre otros.
- Adoptar la modalidad de pago que se considere más oportuna.
- Obtener financiación alternativa a través de la posible negociación de nuevos plazos de pago.
- Posible colocación de excedentes de tesorería.

“Para el proveedor el acuerdo de confirming sería:”⁴⁰

- Posibilidad de ahorro directo por la ausencia de costes derivados de sistemas tradicionales de cobro a clientes (timbres, costes bancarios, etc.).

³⁹ Finanzas Corporativas en la práctica López Lubian.

⁴⁰ Finanzas Corporativas en la práctica López Lubian.

- Rápido y sencillo sistema de financiación, complementario con el crédito bancario, y sin límites máximos establecidos, ya que la cuantía dependería de las facturas conformadas por el cliente.
- En algunos casos acudir a la financiación ofrecida por la sociedad de confirmación o factoring puede suponer una cesión efectiva del crédito, ya que la entidad financiera asume la titularidad del crédito y riesgo de manejo.

“Para la entidad financiera es un servicio que crea valor sostenible en la medida que se consigue mayor fidelización de clientes existentes y permite el acceso a nuevos clientes tanto para operaciones de pasivo como de activo.”⁴¹

- El sujeto de crédito: Un sujeto de crédito no es más que una inversión económica la misma que deberá cumplir con parámetros como la viabilidad y la rentabilidad.

La viabilidad es la generación de flujos de tesorería para hacer frente a los pagos establecidos como de corto plazo, mientras que la rentabilidad es la capacidad que maneja un ente para generar beneficio económico, el mismo que se mide a largo plazo.

- Los límites de riesgos: cuando las empresas determinan los límites de crédito deben conocer previamente el indicador anterior, para de esta forma conocer los efectos de un crédito concedido.

⁴¹ Finanzas Corporativas en la práctica López Lubian.

Cada una de estas estrategias de gestión de tesorería son muy importantes dentro de SIDERTECH, ya que se podrán aplicar en determinado momento con el fin de que la empresa encuentre beneficio el mismo que puede ser de carácter económico como de crecimiento empresarial.

4.3. ESTRATEGIAS DE CONTROL INTERNO

El control interno es utilizado en las empresas a fin de mostrar y describir las acciones adoptadas por los directores, gerentes, personal administrativo, buscando de esta forma evaluar y monitorear las operaciones de las entidades.

El control interno dentro de las organizaciones es sumamente importante ya que entre mayor personal se maneja, áreas de desarrollo, delegación de funciones y tareas, las empresas deben contar con sistema de control interno sofisticado y complejo. En las organizaciones grandes son los directivos los que imparten las órdenes a las filiales, manteniendo así los parámetros de control estándares y generales.

“El control interno fomenta la eficiencia, reduce el riesgo de pérdida de valor de los activos y ayudan a garantizar la fiabilidad de los estados financieros y el cumplimiento de las leyes y normas vigentes.”⁴²

El control interno se define como un proceso, efectuado por el personal de una entidad, diseñado para conseguir unos objetivos específicos. La definición es amplia y

⁴²www.degerencia.com

cubre todos los aspectos de control de un negocio, pero al mismo tiempo permite centrarse en objetivos específicos.

“El control interno es un proceso efectuado por el directorio, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de los objetivos dentro de las siguientes categorías”⁴³

1. Eficacia y eficiencia de las operaciones
2. Fiabilidad de la información financiera
3. Cumplimiento de las leyes y normas aplicables

Existen varios componentes de control interno:

Entorno de control

El entorno de control es vital en el funcionamiento de la empresa ya que influye en los empleados en el control interno, ya que considera la integridad, los valores éticos, la gestión, la dirección y grado de autoridad, así como el desarrollo profesional de los empleados.

Con cada uno de estos parámetros los empleados están en capacidad de cumplir los objetivos que tienen para con la empresa.

Evaluación de los riesgos

⁴³www.degerencia.com

Las empresas constantemente enfrentan riesgos en su gestión los mismos que pueden ser internos y externos, por tal razón existe un responsable de identificar dichos riesgos y analizarlos para así llevar a cabo la consecución de objetivos

“La entidad debe conocer y abordar los riesgos con que se enfrenta, estableciendo mecanismos para identificar, analizar y tratar los riesgos correspondientes en las distintas áreas”⁴⁴. El administrador o evaluador de riesgos tiene la responsabilidad de identificar las probabilidades de que ocurran los riesgos y las consecuencias de asumirlos.

Actividades de control

Dentro de las empresas existen actividades de control las mismas que miden y controlan los riesgos relacionados a la consecución de objetivos en cada área de la empresa.

Dentro de las empresas existen medidas de control dependiendo el rango de cargo a ejercer es decir siempre buscando ser más eficaces donde uno de los procesos incluya una o dos firmas de autorización es decir de quien verifica un trabajo realizado y de quien aprueba dicho trabajo.

Información y comunicación

⁴⁴www.degerencia.com

Dentro de las empresas es fundamental que se dé la identificación, recopilación y comunicación de información de forma clara, y precisa logrando de esta forma cumplir con los parámetros de trabajo establecidos.

La comunicación dentro de las empresas es vital para el cumplimiento de los objetivos ya que esta va en varias direcciones y de forma jerárquica dentro de la organización, logrando así que los empleados conozcan y comprendan el papel fundamental de los sistemas de control interno, y los medios y mecanismos de comunicación con terceros cómo es decir clientes, proveedores, organismos de control y accionistas.

El fomentar un ambiente adecuado para promover una comunicación abierta y efectiva está fuera del alcance de los manuales de políticas y procedimientos. Depende del ambiente que reina en la organización y del tono que da la alta dirección.

Supervisión o monitoreo

Los sistemas de control interno requieren supervisión y evaluaciones periódicas. “Todo el proceso debe ser supervisado, introduciéndose las modificaciones pertinentes cuando se estime necesario. De esta forma el sistema puede reaccionar ágilmente y cambiar de acuerdo a las circunstancias”⁴⁵.

Dentro de las empresas es vital supervisar los controles internos ya que así se consigue un mejor manejo de la dirección razonable, la seguridad y el nivel de riesgos que deben tomar en cuenta al momento de tomar las decisiones.

⁴⁵www.degerencia.com

La supervisión de los controles internos puede realizarse mediante actividades continuas incorporadas a los procesos empresariales y mediante evaluaciones separadas por parte de la dirección, de la función de auditoría interna o de personas independientes. Las actividades de supervisión continua destinadas a comprobar la eficacia de los controles internos incluyen las actividades periódicas de dirección y supervisión, comparaciones, conciliaciones, y otras acciones de rutina.

El Control Interno es fundamental dentro de las empresas ya que permite la incorporación de manuales, reglamentos que permitan evitar la duplicación de funciones y un control previo que posibilite remediar situaciones que podrían provocar pérdidas para la empresa como por ejemplo. Mala gestión de cobro, concentración de funciones, desvío de recursos, multas por parte de los organismos de control y del SRI.

4.4. NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Al momento de considerar el cambio a las NIIF'S Normas Internacionales de Información Financiera, las empresas deben considerar lo que involucra dicha transición, y los cambios de los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados es decir los cambios en cada uno de los módulos a trabajar.

Varias empresas consideran los cambios a efectuarse en sus actividades relacionadas con los inversores que de una u otra forma afectarían a la viabilidad de venta de ciertos bienes y la rentabilidad obtenida por las empresas, además de prever y planificar los cambios a darse en cada una de las políticas contables y procedimientos de

reporting de la empresa, en los sistemas de información financiera y de gestión y en las habilidades y conocimientos del personal.

Las NIFF'S permitirán:

- Restructurar o reducir costos
- Aumentar la integración o la eficiencia
- Solucionar carencias
- Conocerse y entenderse en el mercado mundial
- Reducción de gastos y posicionamiento internacional en los mercados mundiales de capitales.
- Aumento de confianza hacia posibles inversores y medios de financiamiento.
- Las multinacionales pueden aplicar la contabilidad común en todas las filiales lo que permitirá mejorar las comunicaciones internas así como la calidad de la información.
- Ingresar en mercados competitivos

Es por tal razón que SIDERTECH aplicará las NIFF'S desde el año 2012 siendo esta una estrategia de control que permita mostrar los Estados Financieros de una

manera más real, y por consiguiente reflejen una información financiera de mayor impacto nacional e internacional.

4.5. “QUÉ ES UN MODELO FINANCIERO”⁴⁶

Un modelo puede definirse como una abstracción de la realidad existen 3 tipos de modelos:

1. Modelos Físico: este modelo se logra representar físicamente utilizando materiales, donde se observa lo ocurrido sin necesidad de recurrir al objeto real.
2. Modelos Analógicos: Este modelo representa la realidad por medio de las relaciones entre sus componentes.
3. Modelos Simbólicos: Cuando la realidad es abstracta y se representa por medio de fórmulas matemáticas.

“Un modelo financiero es la representación simbólica de las situaciones empresariales”⁴⁷.

4.6. CLASIFICACIÓN DE UN MODELO FINANCIERO

Los modelos financieros se clasifican en:

⁴⁶Modelos Financieros con Excel Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales- Jairo Gutierrez Carmona ECOE EDICIONES- Año 2008.

⁴⁷Modelos Financieros con Excel Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales- Jairo Gutierrez Carmona ECOE EDICIONES- Año 2008.

4.6.1. “MODELOS SEGÚN SU PROPÓSITO”⁴⁸: los modelos según su propósito son de 4 clases:

1. **Modelo Normativo:** Son los modelos financieros que muestran los cursos de acción, es decir cumplimiento de normas que permitirán a la Gerencia tomar decisiones legales en base a las variables obtenidas; (ejemplo: encaje bancario).
2. **Modelo Experimental:** Ayuda a cuantificar las hipótesis obtenidas en una investigación donde la hipótesis se introduce al modelo para una toma adecuada de las decisiones; (ejemplo: Modelos para definición de políticas de crédito).
3. **Modelo Exploratorio:** es el encargado de medir los cambios de los parámetros para crear una simulación de la situación actual de una empresa, que servirán a la gerencia para la toma de decisiones operativas; (ejemplo: un modelo de calificación de los proveedores).
4. **Modelo de Pronóstico:** Es un modelo que sirve para estimar los valores futuros de los resultados, dependiendo de los parámetros a usarse en dicho futuro, este modelo es uno de los más representativos ya que permite anticipar el grado de cumplimiento de los objetivos dependiendo del comportamiento de los parámetros, (Ejemplo: estados proforma de las empresas).

4.6.2. “MODELOS SEGÚN EL HORIZONTE DE TIEMPO”⁴⁹: según el horizonte de tiempo se puede citar tres clases de modelos:

⁴⁸Moscato año 1993

- 1. Modelo operacional:** este modelo se usa como variable de entrada es decir operaciones diarias de las empresas, es un modelo a corto plazo y detallado; (Ejemplo: modelo para cuadro de inventario).
- 2. Modelo de control:** este modelo es de mediano plazo es usado para verificar las variables del pasado, del presente y modificar y prever eventos futuros, es propio de operación de las empresas; (Ejemplo: conciliaciones bancarias).
- 3. Modelo de Planeación:** es un modelo de largo plazo identifica políticas y tendencias para realizar las proyecciones que sirven de apoyo a la planeación de los presupuestos; (Ejemplo: Modelos de proyecciones de capital en proyectos).

4.6.3. “MODELOS SEGÚN LA METODOLOGÍA DE SOLUCIÓN”⁵⁰:según esta clasificación existen dos subclases.

- 1. Modelos de optimización:** Son modelos que se usan para combinar variables de entradas para mejorar los valores de los resultados dependiendo del disponible de la empresa, sirven de gran ayuda para la toma de decisiones; (Ejemplo: modelo de distribución de mercaderías).
- 2. Modelo de simulación:** son los modelos que sirven de aprendizaje a las situaciones previniendo eventos futuros y mejorando los eventos anteriores;

⁴⁹Modelos Financieros con Excel Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales- Jairo Gutierrez Carmona ECOE EDICIONES- Año 2008.

⁵⁰Modelos Financieros con Excel Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales- Jairo Gutierrez Carmona ECOE EDICIONES- Año 2008.

(Ejemplo: un modelo de financiamiento considerando diferentes tasas de interés y realizando las simulaciones).

4.6.4. “MODELOS SEGÚN LA FORMA DE CUANTIFICAR LAS VARIABLES”⁵¹:se obtiene la siguiente clasificación:

- 1. Modelo Determinísticos:** este modelo recibe las variables de entrada mediante valores subjetivos por lo tanto cada vez que se ejecuta el modelo se conoce con certeza los valores de asignación de variables; (Ejemplo. Modelo para cuantificar los ingresos).
- 2. Modelo probabilístico:** este modelo da valores a las variables de entrada de acuerdo a una distribución de probabilidades por lo que el modelo envía valores al azar a las variables.

4.6.5. “MODELOS SEGÚN EL GRADO DE DETALLE”⁵²:se obtiene la siguiente clasificación:

- 1. Modelo explicativo:** Es un modelo de construcción de conceptos teóricos es decir un modelo donde la explicación de lugar a la toma de decisiones; (Ejemplo: modelo de explicación para aumento de capital).

⁵¹Modelos Financieros con Excel Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales- Jairo Gutierrez Carmona ECOE EDICIONES- Año 2008.

⁵²Modelos Financieros con Excel Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales- Jairo Gutierrez Carmona ECOE EDICIONES- Año 2008.

2. **Modelo aplicativo:** es una aplicación a la realidad de la empresa que permite conocer el alto número de variables y de condiciones; (Ejemplo: valoración de las empresas).

Existen modelos financieros que se combinan entre los ya citados para formar nuevos modelos de aplicación:

4.7. “ETAPAS PARA LA CREACIÓN DE UN MODELO FINANCIERO”⁵³

La aplicación de un modelo financiero es la representación general de una situación y por lo tanto debe ser realizado de forma concreta donde todos los datos de entrada sean correctos, “Un modelo financiero no es más que un sistema que contiene un proceso simple ENTRADA- PROCESO- SALIDA)”⁵⁴.

4.7.1. CONOCER LOS ANTECEDENTES DE LA SITUACIÓN:

El paso número 1 consiste en definir el alcance del uso del modelo, conocer a fondo la situación que se pretende resolver con la creación de un modelo financiero para elaborar esta etapa es necesario responder las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Qué decisión se tomará con el modelo?
- ✓ ¿Cuál será la frecuencia del uso?
- ✓ ¿Quién lo utilizará?

⁵³Modelos Financieros con Excel Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales- Jairo Gutierrez Carmona ECOE EDICIONES- Año 2008.

⁵⁴Modelos Financieros con Excel Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales- Jairo Gutierrez Carmona ECOE EDICIONES- Año 2008.

- ✓ ¿Cómo se utilizará?

El creador o diseñador del modelo financiero conocerá a fondo las perspectivas de quienes utilizarán el nuevo modelo financiero siendo este una herramienta de apoyo para la toma de decisiones.

4.7.2. DEFINIR ENTRADAS Y SALIDAS DEL MODELO:

Después de determinar el uso del modelo se entenderá a fondo cual es la información que debe dar como resultado un modelo financiero es decir la salida o resultado, en esta etapa se debe conocer:

- ✓ Cuáles son las entradas que requieren
- ✓ Dónde se obtendrán las entradas
- ✓ Cómo se debe procesar las entradas para producir las salidas requeridas.
- ✓ Como se presentan las salidas.

Las salidas las define el usuario aunque él diseñador puede sugerir como desarrollar las mismas.

4.7.3. CONOCER EL AMBIENTE DE USO DEL MODELO:

Cuando se procede a elaborar un modelo financiero, el analista o diseñador debe conocer el entorno es decir determinar los riesgos, es decir las medidas que se debe tomar en cuanto a la seguridad, validación de entradas, niveles de ayuda y documentación.

Esta etapa es fundamental ya que se conocerá a los usuarios del nuevo modelo logrando comprender las necesidades de los usuarios.

4.7.4. ENTENDER EL PROBLEMA QUE SE MODELARÁ:

Antes de la elaboración de un modelo financiero el diseñador debe tener conocimientos previos del modelo, conocer el problema y las posibles soluciones, el modelo es la representación simbólica de las relaciones dadas entre las variables, al definir el problema el usuario del sistema debe estar consciente de los resultados que se obtendrán en este.

4.7.5. ANTICIPAR LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS:

Después de visualizar el modelo a aplicar se debe visualizar aspectos importantes como:

- ✓Cuál es el grado de dificultad de los cálculos dentro del modelo
- ✓ Cuáles son las herramientas más eficientes a llevarse a cabo.

4.7.6. DISEÑAR EL MODELO:

Realizar un modelo financiero, enfocado en un análisis y de solución donde las entradas, el proceso y la salida sean claras y permitan la toma de decisiones de parte de la gerencia de las empresas.

4.7.7. DESARROLLAR EL MODELO:

Esta es una de las etapas más importantes ya que se desarrolla las hojas de cálculo del modelo financiero, que satisfaga todos los puntos antes citados, el diseñador es el encargado del desarrollo adecuado del modelo que arrojará cifras lógicas.

4.7.8. CALIBRAR EL MODELO:

Después de construir un modelo financiero es vital realizar las pruebas y depuración de cifras de las entradas que arrojaran las salidas correctas en esta área se verifica las unidades de medida y aplicación un ejemplo real son las proyecciones de estados financieros las mismas que pueden calibrarse revisando las porciones de las cuentas principales de la empresa como ventas/ costo de ventas/ inventarios, etc.

4.7.9. PROBAR EL MODELO:

Después de la revisión del modelo y las aprobaciones razonable de este se procede a verificar la lógica de las respuestas y los cambios que se producen al momento de

plantear variaciones en los datos de entrada, esta etapa es importante ya que se pueden probar varios escenarios de análisis.

En esta etapa al momento de resolver el modelo con el sin número de escenarios y variables se recomienda al usuario estar en contacto con el diseñador evitando de esta manera algún tipo de error.

4.7.10. DOCUMENTAR EL MODELO:

Al finalizar un modelo financiero es indispensable llevar la documentación de este ya que estos documentos tienen tres objetivos:

- ✓ Declarar los supuestos hechos en el modelo
- ✓ Ayudar al usuario en la utilización del modelo
- ✓ Facilitar el mantenimiento del modelo

Este respaldo documentado deberá ser entregado al usuario con la finalidad de satisfacer las necesidades de este y comprobar la eficiencia del modelo financiero.

4.8.MODELO FINANCIERO A APLICAR

El modelo que se va a utilizar será uno de los modelos según su propósito es decir el pronóstico.

4.8.1. QUE SON LOS PRONÓSTICOS:

Los pronósticos son la base del proceso de planeación financiera dentro de las empresas actualmente, ya que permiten la toma de decisiones y la construcción de los escenarios en las empresas. “pronosticar es proyectar hacia el futuro el comportamiento de una variable, teniendo como base el análisis de las tendencias históricas y las intuiciones o juicios sobre el comportamiento que tendrá en el futuro.”⁵⁵, la finalidad de elaborar el pronóstico es obtener información sobre acontecimientos inciertos, controlables y no controlables de las empresas para una adecuada toma de decisiones a nivel empresarial.

4.8.2. USO DE PRONOSTICOS EN LAS ORGANIZACIONES:

Entre las áreas de aplicación de los pronósticos dentro de las empresas se encuentran:

4.8.2.1.DIRECCIÓN GENERAL: Área donde se lleva a cabo la planeación estratégica de la empresa, es la encargada de pronosticar las variables macroeconómicas, industriales y microeconómicas, logrando con este análisis definir las estrategias corporativas.

4.8.2.2.PRODUCCIÓN: en el área de producción es fundamental el uso de pronósticos ya que permite la producción de la empresa, además de controlar los niveles de inventario que

⁵⁵Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

cubrirán la demanda que mantiene la empresa, además de mantener controles sobre los costos de materia prima, mano de obra y los planes de producción mensuales.

4.8.2.3. RRHH: Los pronósticos son de vital importancia en esta área ya que el encargado de recursos humanos puede llevar el control del número de trabajadores que se pueden contratar, la rotación del personal además del presupuesto anual que involucra tener personal de nómina.

4.8.2.4. VENTAS: En el área de ventas es fundamental el uso de pronósticos ya que permite determinar el tamaño del mercado, publicidad y promoción de la empresa, número de vendedores, tendencia de precios, y posibles lanzamientos de productos.

4.8.2.5. FINANZAS: Los pronósticos son sumamente importantes ya que permiten diseñar modelos de planeación financiera “Planeación financiera son supuestos sobre el futuro para estimar el valor de una gran cantidad de variables, como son ingresos, gastos, flujos de efectivo”⁵⁶

⁵⁶Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

4.8.3. USO DE PRONÓSTICOS EN FINANZAS:

Para determinar el uso de pronósticos en finanzas es fundamental la elaboración de un plan financiero el mismo que comprende 3 etapas.

4.8.3.1. PRONÓSTICOS: Sirve para proyectar el volumen de ventas que se espera durante un ciclo de producción esperado, logrando con este dato calcular la cantidad de insumos que requerirá la empresa para el correcto funcionamiento de sus operaciones.

4.8.3.2. PRESUPUESTO: Se debe proyectar los ingresos y egresos de la empresa considerando el valor monetario de las ventas, pagos de insumos, monto de inversión de los activos y financiamiento en operaciones.

4.8.3.3. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA: Los estados financieros proforma no son más que la expresión de los resultados durante un período de proyección.

4.8.4. MÉTODOS DE PRONÓSTICO:

Los métodos de pronóstico tienen dos clasificaciones entre ellas se encuentran:

4.8.4.1.MÉTODO CUALITATIVO:

- ✓ **Método Delphi:** “Es un método para pronosticar variables a largo plazo y pronósticos tecnológicos.”⁵⁷
- ✓ **Consenso de un panel:** “Son los pronósticos de ventas de productos nuevos donde se concentran un panel de expertos para hablar y decidir un tema específico donde el consenso es un pronóstico.”⁵⁸
- ✓ **Estudio de investigación de mercado:** “Es un procedimiento para validar una hipótesis sobre un comportamiento de un producto nuevo en el mercado se basa en encuestas y cuestionarios.”⁵⁹
- ✓ **Analogía Histórica:** Los comportamientos de las variables se pueden determinar a través de comportamientos históricos. “Es usado para conocer la probabilidad de que un producto nuevo tenga éxito tomando en cuenta las ventas históricas de un producto similar antes introducido en el mercado.”⁶⁰

⁵⁷Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

⁵⁸Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

⁵⁹Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

⁶⁰Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

- ✓ **Pronóstico visionario o construcción de escenarios:** “Permite desarrollar hipótesis sobre acontecimientos futuros que permiten anticipar consecuencias, positivas, negativas o intermedias.”⁶¹

4.8.4.2.MÉTODO CUANTITATIVO:

Los métodos cuantitativos tienen varias clases las mismas que son:

4.8.4.2.1. MÉTODO DE PRONÓSTICO BASADO EN EL ANALISIS DE LA SERIE DE TIEMPO:

Los métodos basados en series de tiempo mantienen varias sus clasificaciones entre las que se citan:

4.8.4.2.1.1.MÉTODOS PROMEDIOS MÓVILES:

Los métodos de promedios móviles consisten en calcular el promedio del conjunto de valores de una variable y utilizarlo como estimación del valor que tendrá la variable en el próximo período. “Se conoce como promedios móviles ya que cada vez que se tenga disponible una nueva observación puede calcularse un promedio nuevo,

⁶¹Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

eliminando la observación más antigua e incluyendo la más reciente dentro de la elaboración de un pronóstico:⁶² Este método permite estimar ventas futuras.

4.8.4.2.1.2.MÉTODO BOX JENKINS:

Este método consiste en encontrar por computadora el modelo matemático que mejor se ajuste a la serie de tiempo es un modelo de pronóstico a corto plazo es decir de 3 meses a un año máximo.

4.8.4.2.1.3.DESCOMPOSICIÓN DE SERIES DE TIEMPO:

Consiste en analizar individualmente cada uno de los componentes de la serie de tiempo para identificar los patrones de comportamiento y construir un modelo matemático que permita proyectar la serie hasta el futuro.

4.8.4.2.2. MÉTODO DE PRONÓSTICOS BASADOS EN MODELOS CAUSALES:

4.8.4.2.2.1.MODELO DE REGRESIÓN:

⁶²Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

Se utiliza para identificar la relación que existe entre una variable y una o más variables dependientes x, estos modelos sirven para pronosticar volumen de ventas y tasas de interés.

Ecuación matemática: $Y = f(x) + E$

Donde,

Y= variable dependiente

X= variable independiente

E= error o residuo

4.8.4.2.2. TASA DE CRECIMIENTO:

Por medio de la tasa de crecimiento se logra obtener el valor futuro de una variable a partir de un valor inicial y una tasa de crecimiento esperada.

Ecuación matemática: $X_n = X_1 (1 + r)^{n-1}$

Donde,

X_n= valor pronosticado de la variable

X₁= Valor inicial de la variable

r= tasa de crecimiento esperada

n= periodo para el cual se realiza el pronostico

4.8.4.2.3. CRECIMIENTO EXPONENCIAL:

“El método utiliza observaciones históricas de la variable que se desea pronosticar para generar una ecuación a partir del cual se proyectan sus valores futuros.”⁶³

Ecuación matemática: $y = ae^{bx}$

y= variable dependiente a pronosticar

a, b= parámetros de estimación }

e= base de los logaritmos naturales

x= variables independientes

4.8.4.2.2.4. MODELOS DE ENTRADA Y SALIDA

Son matrices que muestran las entradas y salidas de las diferentes industrias que generan productos que se convierten en insumos de otras industrias.

4.8.5. VENTAJAS DEL PRONÓSTICO:

Entre las ventajas de realizar pronósticos se encuentran:

- ✓ Los pronósticos constituyen una base para la planeación a corto, mediano y largo plazo ya que permiten diseñar cursos de acción para enfrentar los cambios de ambiente, recursos disponibles, desarrollo de productos.
- ✓ Los pronósticos son actualizables constantemente.

⁶³Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

- ✓ Facilitan la toma de decisiones ya que dan información confiable que evalúa el impacto que tendrán en el futuro las decisiones que se tomaron.

En base al análisis empresarial de la empresa SIDERTECH S.A, se toma los datos de las ventas históricas de los años de estudio.

TABLA 4.3 VENTAS HISTÓRICAS SIDERTECH S.A

Ventas Históricas			
Período	Año		Ventas unidades
1	2008		7
2	2009		45
3	2010		116
4	2011		221
Número de datos históricos			4

FUENTE: PRONOSTICO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Se puede apreciar que las ventas históricas de los años de estudio están en constante crecimiento tomado en cuenta que son los primeros 4 años de la empresa en el mercado y que esta posesionándose a nivel nacional.

Para comprobar el nivel del crecimiento de las ventas se muestra la gráfica:

ILUSTRACIÓN 19: GRÁFICO 4.1 VENTAS HISTÓRICAS SIDERTECH S.A



FUENTE: PRONOSTICO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Después de determinar las ventas históricas se procede a realizar un análisis de pronósticos para los siguientes 5 años colocado de esta forma las proyecciones positivas de la empresa.

Con los elementos de análisis de pronóstico se procede a realizar las proyecciones hasta el año 2016 de la empresa SIDERTECH S.A, en base al nivel de ventas de la empresa, logrado de esta forma tomar decisiones adecuadas de los niveles de ventas que se obtendrán con cada uno de los modelos a usarse.

Entre los modelos de análisis de pronóstico se procedió a revisar el método lineal, método de pronóstico, método exponencial, método de promedios móviles, método aleatorio, y la tasa de crecimiento

TABLA 4.4 VENTAS FUTURAS SIDERTECH S.A

Año	Método Lineal 1	Método de Pronóstico 2	Método Exponencial 3	Promedios Móviles 4	Método Aleatorio 5	Tasa de Crecimiento 6	Ventas Futuras
5	275	275	890	31	104	797	275
6	346	346	2,737	195	215	2,874	346
7	418	418	8,415	498	49	10,367	418
8	489	489	25,872	947	107	37,397	489
9	560	560	79,541	-	206	134,908	560
PROMEDIOS MÓVILES				TASA DE CRECIMIENTO			
Año	Demanda Promedio	Índice Estacional	Año	Tasa de Crecimiento			
2008	7	0.07	2008				
2009	45	0.47	2009	536.8%			
2010	116	1.19	2010	155.3%			
2011	221	2.27	2011	90.2%			
Promedio mensual	97		Tasa Promedio	260.7%			

FUENTE: PRONOSTICO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Después de realizar el análisis de los pronósticos de las ventas futuras de la empresa se determina que:

TABLA 4.5 MÉTODO LINEAL SIDERTECH S.A

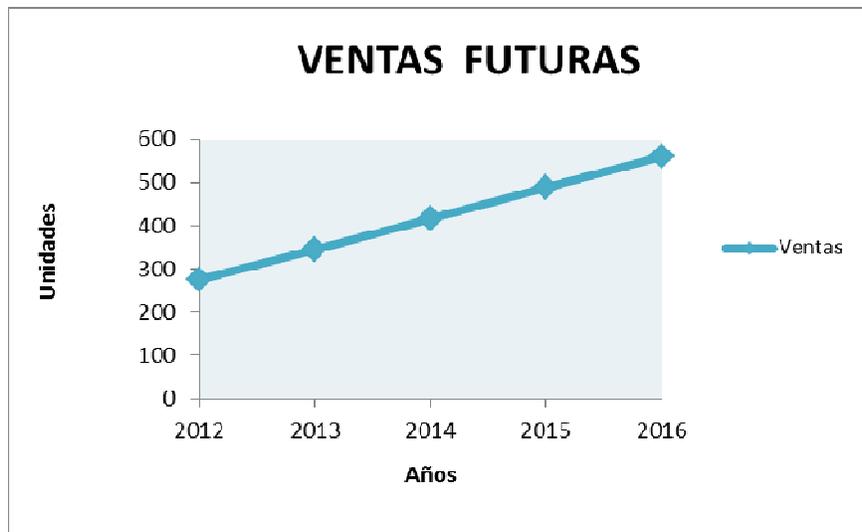
Año	Ventas (Toneladas)
5	275
6	346
7	418
8	489
9	560

FUENTE: PRONOSTICO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

En esta variable se analiza la tendencia que presenta las ventas en relación a sus datos históricos, en el transcurso del tiempo, mostrando un crecimiento lineal favorable para la

empresa SIDERTECH S.A los niveles de ventas muestra que por los siguientes 5 años se mantendrá en auge creciente siendo así que para el crecimiento del año 2012 en relación al año 2011 es del 25%.

ILUSTRACIÓN 20: GRÁFICO 4.2 VENTAS FUTURAS MÉTODO LINEAL SIDERTECH S.A



**FUENTE: PRONOSTICO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS**

Según el análisis de la gráfica se puede determinar que la empresa se encuentra bien, reflejados con estos escenarios positivos en escala de crecimiento de ventas de la empresa SIDERTECH S.A.

Así como se verifica en el método lineal existen 5 métodos más de aplicación para el cálculo de ventas futuras de la empresa SIDERTECH S.A, en cada uno de los análisis se determina que las ventas futuras son positivas y siguen en constante crecimiento. Para corroborar esta información se procede a realizar el análisis de dos escenarios:

4.9 ESCENARIOS

“Escenario: es el supuesto positivo o negativo de una situación ya sea en compras, ventas o pronósticos en general.”⁶⁴

Escenario Optimista: crecimiento de ventas en un 10%; y el escenario pesimista el crecimiento de las ventas en un 5%.

Mismos resultados que se encuentran en la siguiente tabla:

TABLA 4.6 ESCENARIOS EMPRESA SIDERTECH S.A

Resumen de escenario			
	Valores actuales:	Optimista	Pesimista
Celdas cambiantes:			
Porcentaje	0%	10%	5%
Porcentaje	0%	10%	5%
Porcentaje	0%	10%	5%
Porcentaje	0%	10%	5%
Porcentaje	0%	10%	5%
Celdas de resultado:			
Ventas año 5	963,585	1,059,944	1,011,765
Ventas año 6	1,212,670	1,333,937	1,273,304
Ventas año 7	1,461,755	1,607,930	1,534,843
Ventas año 8	1,710,840	1,881,924	1,796,382
Ventas año 9	1,959,924	2,155,917	2,057,921

FUENTE: INFORMACION DE VENTAS FUTURAS DE SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

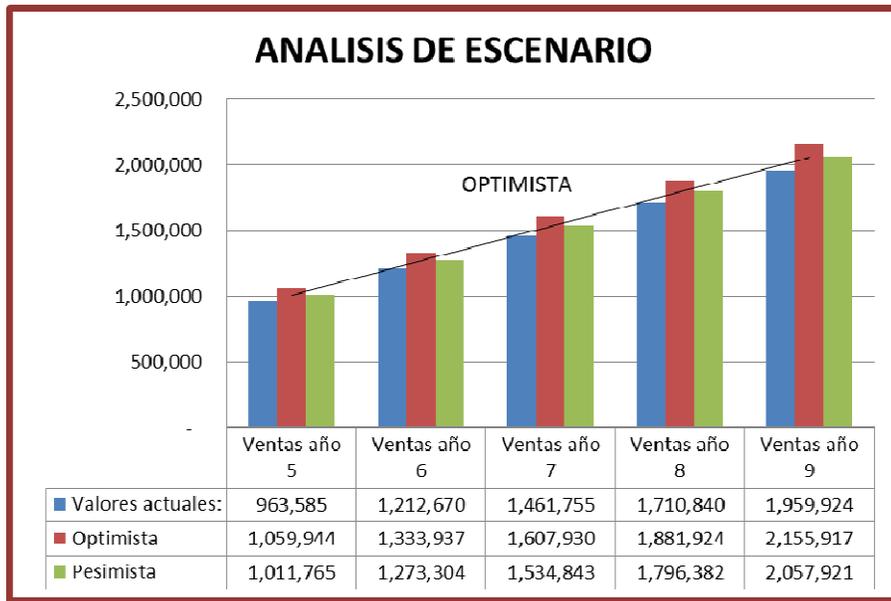
Notas: La columna de valores actuales representa los valores de las celdas cambiantes en el momento en que se creó el Informe resumen de escenario. Las celdas cambiantes de cada escenario se muestran en gris.

⁶⁴Modelos Financieros en Excel María Cristina Alemán Castilla, Compañía editora continental México 2004.

Por medio de los escenarios mostrados en la tabla se puede determinar las ventas futuras en un escenario positivo y negativo, estos escenarios se muestran con valores positivos ya que la Empresa SIDERTECH S.A., se encuentra en proceso de crecimiento y al ser su quinto año en el mercado en el peor de los casos lograría mantener estacionales sus niveles de ventas antes de irse al declive.

La gráfica siguiente refleja los escenarios y su evolución:

ILUSTRACIÓN 21: GRÁFICO 4.3 VENTAS FUTURAS ESCENARIOS SIDERTECH S.A. EN USD



FUENTE: ANALISIS DE ESCENARIOS SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

En la gráfica 4.3 se refleja con mas claridad los escenarios optimista y pesimista, mostrando la línea de tendencia en el escenario optimista el mismo que se espera se mantenga durante los siguientes 10 años, que es la perspectiva base que maneja el departamento financiero.

Después de determinar y comprobar los escenarios se procede a elaborar el presupuesto maestro para lo cual se consideran datos importantes de materia prima, costos y periodos de la empresa.

Cabe recalcar que SIDERTECH S.A, considera sus ventas en Toneladas de producción no en unidades, y que los inventarios que se manejan son de identificación es decir que no existe división entre inventario de materia prima, producto en proceso y producto terminado al contrario son de forma general por cada proyecto.

4.10.PRESUPUESTO MAESTRO Y ESTADOS PROFORMA

TABLA 4.7PRESUPUESTO MAESTRO EMPRESA SIDERTECH S.A

Presupuesto de Ventas e Ingresos

Pronóstico Lineal	1	276	347	418	489	561
Pronóstico Aleatorio	2	149	196	71	134	181
Pronóstico en Toneladas		276	347	418	489	561
Ingreso Presupuestado (En miles)		\$964	\$1,250	\$1,552	\$1,872	\$2,209

Presupuesto de Producción

Inventario Inicial		0	0	0	0	0
Ventas en Toneladas		276	347	418	489	561
Inventario Final		0	0	0	0	0
Producción Total Requerida (unidades)		276	347	418	489	561
Producción Programada		276	347	418	480	480
Subcontratación		0	0	0	9	81

Presupuesto de Requerimientos y Compras de Materia Prima

Compras de Materia Prima A						
Inventario Inicial		0	0	0	0	0
Toneladas para Producción		276	347	418	480	480
Inventario Final		0	0	0	0	0
Compra Total de A (TON)		276	347	418	480	480
Costo Total de Compras de A (\$)		\$347	\$461	\$585	\$708	\$747

Compras de Materia Prima B						
Inventario Inicial		0	0	0	0	0
Toneladas para Producción		276	347	418	480	480
Inventario Final		0	0	0	0	0
Compra Total de B (TON)		276	347	418	480	480
Costo Total de Compras de B (\$)		\$361	\$479	\$609	\$736	\$776

Compras de Materia Prima C						
Inventario Inicial		0	0	0	0	0
Toneladas para Producción		276	347	418	480	480
Inventario Final		0	0	0	0	0
Compra Total de C (TON)		276	347	418	480	480
Costo Total de Compras de C (\$)		\$1,047	\$1,389	\$1,765	\$2,136	\$2,252

Presupuesto de Mano de Obra

Mano de Obra Requerida		276	347	418	480	480
Costo Total de Mano de Obra (\$)		\$1,157	\$1,535	\$1,951	\$2,361	\$2,489

Presupuesto de Gastos Indirectos

Depreciación		\$8,025	\$7,624	\$7,223	\$6,822	\$6,420
Mantenimiento		\$1,378	\$1,828	\$2,323	\$2,811	\$2,963
Total Gastos Indirectos		\$9,403	\$9,452	\$9,546	\$9,633	\$9,383

Presupuesto de Gastos de Operación

Gastos de Venta						
Gasto de Publicidad		\$18,900	\$19,467	\$20,051	\$20,653	\$21,272
Sueldo de Vendedores		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos Fijos de Venta		\$105,000	\$105,000	\$105,000	\$105,000	\$105,000

Total Gastos de Venta		\$123,900	\$124,467	\$125,051	\$125,653	\$126,272
------------------------------	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Gastos de Administración

Sueldo de Empleados		\$369,135	\$369,135	\$369,135	\$369,135	\$369,135
Gastos Fijos de Administración		\$23,000	\$23,000	\$23,000	\$23,000	\$23,000

Total Gastos de Administración		\$392,135	\$392,135	\$392,135	\$392,135	\$392,135
---------------------------------------	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Total Gastos de Operación		\$516,035	\$516,602	\$517,186	\$517,788	\$518,407
----------------------------------	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Costo Unitario de Producción

Materia Prima A		\$1.26	\$1.33	\$1.40	\$1.48	\$1.56
Materia Prima B		\$1.31	\$1.38	\$1.46	\$1.53	\$1.62
Materia Prima C		\$3.80	\$4.01	\$4.22	\$4.45	\$4.69
Mano de Obra		\$4.20	\$4.43	\$4.67	\$4.92	\$5.19
Gastos Indirectos		\$34.13	\$27.25	\$22.83	\$20.07	\$19.55

Costo Unitario Total		\$44.70	\$38.40	\$34.58	\$32.45	\$32.60
-----------------------------	--	---------	---------	---------	---------	---------

Costo de Compras de Materia Prima, Mano de Obra, Gastos Indirectos y Subcontratación

Costo Total de Compras de MP A		\$347	\$461	\$585	\$708	\$747
Costo Total de Compras de MP B		\$361	\$479	\$609	\$736	\$776
Costo Total de Compras de MP C		\$1,047	\$1,389	\$1,765	\$2,136	\$2,252
Costo Total de Mano de Obra		\$1,157	\$1,535	\$1,951	\$2,361	\$2,489
Total Gastos Indirectos		\$9,403	\$9,452	\$9,546	\$9,633	\$9,383
Costo Total de Subcontratación		\$0	\$0	\$0	\$66	\$598
Costo Total de Producción		\$12,315	\$13,316	\$14,456	\$15,641	\$16,245

Costo de Ventas Presupuestado		\$12,315	\$13,316	\$14,456	\$15,641	\$16,245
--------------------------------------	--	----------	----------	----------	----------	----------

ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO

Ingreso Total		\$964,250	\$1,250,214	\$1,552,468	\$1,871,732	\$2,208,755
Impuesto al Valor Agregado		\$103,313	\$133,952	\$166,336	\$200,543	\$236,652
Ingreso Neto		\$860,938	\$1,116,263	\$1,386,132	\$1,671,189	\$1,972,102

Costo de Ventas Presupuestado		\$12,315	\$13,316	\$14,456	\$15,641	\$16,245
--------------------------------------	--	----------	----------	----------	----------	----------

Utilidad Bruta		\$848,623	\$1,102,947	\$1,371,676	\$1,655,548	\$1,955,857
-----------------------	--	-----------	-------------	-------------	-------------	-------------

Gastos de Operación Presupuestados		\$516,035	\$516,602	\$517,186	\$517,788	\$518,407
---	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Gastos Financieros Presupuestados		\$2,850	\$0	\$0	\$0	\$0
--	--	---------	-----	-----	-----	-----

Utilidad Antes de Impuestos		\$329,738	\$586,345	\$854,490	\$1,137,761	\$1,437,450
------------------------------------	--	-----------	-----------	-----------	-------------	-------------

Impuestos		\$0	\$175,903	\$256,347	\$398,216	\$503,108
------------------	--	-----	-----------	-----------	-----------	-----------

Utilidad Neta		\$329,738	\$410,441	\$598,143	\$739,545	\$934,343
----------------------	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO
FLUJO DE EFECTIVO DE OPERACIÓN

Ingresos						
Ingresos Totales por Ventas		\$849,420	\$1,078,636	\$1,371,116	\$1,680,174	\$2,006,541
Egresos						
Pago de Materia Prima A		\$60,069	\$370	\$486	\$610	\$716
Pago de Materia Prima B		\$100,072	\$385	\$505	\$634	\$744
Pago de Materia Prima C		\$64,049	\$1,115	\$1,464	\$1,840	\$2,159
Costo de Mano de Obra		\$1,157	\$1,535	\$1,951	\$2,361	\$2,489
Costo de Mantenimiento		\$1,378	\$1,828	\$2,323	\$2,811	\$2,963
Costo de Subcontratación		\$0	\$0	\$0	\$66	\$598
Gastos de Operación		\$516,035	\$516,602	\$517,186	\$517,788	\$518,407
Gastos Financieros (Intereses)		\$2,850	\$0	\$0	\$0	\$0
Impuestos Totales		\$103,313	\$309,855	\$422,683	\$598,759	\$739,760
Egresos Totales		\$848,923	\$831,690	\$946,598	\$1,124,868	\$1,267,837
Flujo Total de Operación		\$497	\$246,946	\$424,518	\$555,305	\$738,704

FLUJO DE EFECTIVO DE FINANCIAMIENTO

Préstamo Requerido		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pago de Préstamos		\$75,000	\$0	\$0	\$0	\$0
Flujo Total de Financiamiento		-\$75,000	\$0	\$0	\$0	\$0

FLUJO DE EFECTIVO NETO

Flujo de Operación y Financiamiento		-\$74,503	\$246,946	\$424,518	\$555,305	\$738,704
Efectivo Inicial		\$166,897	\$92,394	\$339,340	\$763,858	\$1,319,163
Flujo de Efectivo Neto		\$92,394	\$339,340	\$763,858	\$1,319,163	\$2,057,868

BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO

Activo						
Efectivo		\$92,394	\$339,340	\$763,858	\$1,319,163	\$2,057,868
Inventario de Producto Terminado		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Inventario de Materia Prima A		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Inventario de Materia Prima B		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Inventario de Materia Prima C		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Cuentas por Cobrar		\$578,550	\$750,128	\$931,481	\$1,123,039	\$1,325,253
Total Activo Circulante		\$670,944	\$1,089,468	\$1,695,339	\$2,442,202	\$3,383,120
Equipo		\$84,266	\$84,266	\$84,266	\$84,266	\$84,266
Depreciación Acumulada		\$8,025	\$15,649	\$22,872	\$29,694	\$36,114
Total Activo Fijo		\$76,241	\$68,617	\$61,394	\$54,572	\$48,152
Total Activo		\$747,185	\$1,158,085	\$1,756,733	\$2,496,775	\$3,431,272
Pasivo y Capital						
Préstamos		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Cuentas por Pagar		\$1,404	\$1,863	\$2,367	\$2,865	\$3,020
Total Pasivo		\$1,404	\$1,863	\$2,367	\$2,865	\$3,020
Capital Social		\$416,043	\$416,043	\$416,043	\$416,043	\$416,043
Utilidades o Pérdidas Acumuladas		\$329,738	\$740,179	\$1,338,322	\$2,077,867	\$3,012,209
Total Capital		\$745,781	\$1,156,222	\$1,754,365	\$2,493,910	\$3,428,252
Total Pasivo y Capital		\$747,185	\$1,158,085	\$1,756,732	\$2,496,774	\$3,431,272

FUENTE: PRESUPUESTO SIDERTECH S.A
 ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

TABLA 4.8TABLA RESUMEN PRESUPUESTO MAESTRO

Selección del Método de Pronóstico		Pronóstico lineal ▼	
Periodo	Ventas (Toneladas)	Ingreso Total	Utilidad Neta
5	276	964,250	329,738
6	347	1,250,214	410,441
7	418	1,552,468	598,143
8	489	1,871,732	739,545
TOTAL	1,530	5,638,664	2,077,867

FUENTE: PRESUPUESTO SIDERTECH S.A
ELABORADO POR: MARÍA JOSÉ ARMAS

Al determinar el presupuesto maestro obtenemos de resultado las ventas en toneladas, los ingresos totales y la utilidad neta, demostrando de esta forma que los pronósticos y los presupuestos maestros forman el plan financiero de una organización, logrando con los diferentes métodos de pronóstico como el lineal estimar el volumen de ventas a partir de datos históricos, y los diferentes ingresos y gastos que forman parte del presupuesto, además de la proyección de los estados financieros que permitirán conocer el estado de la empresa.

Al determinar los estados financieros proforma como muestran en la tabla anterior se refleja las posibilidades de crecimiento y expansión de la empresa SIDERTECH S.A.; considerando que es la única empresa de la Costa del Pacífico proveedora en Latinoamérica en el área Siderúrgica.

Por medio de estos estados proforma se puede determinar:

1. La relación existente entre los activos, pasivos y capital de la empresa, además del tipo de negocio en el que opera además de las políticas aplicadas con la administración de la empresa, y por medio del pasivo se logra determinar las decisiones financieras que se tomaran por parte de la administración.

2. Por medio del estado de resultados la empresa está en capacidad de medir la rentabilidad de la empresa durante un período determinado además del nivel de ventas, los costos, el grado de apalancamiento operativo y la capacidad de cobertura en intereses.

3. Los estados financieros proforma de la empresa SIDERTECH S.A, son sumamente importantes ya que han permitido visualizar la proyección de ventas de la empresa en los siguientes 5 períodos reflejando en los mismos utilidades netas superiores a los \$ 300.000,00 dejando de esta forma en claro la posición que tomará la empresa en el transcurso del tiempo.

4. Se determina el impacto que tendrá la empresa al mantener los parámetros de capacidad de la planta con 480 toneladas anuales de producción, reflejando solamente para los 2 últimos años un faltante y subcontratación de éstas, cabe recalcar que se considera la subcontratación ya que no se sabe si en 5 años la capacidad aumente, el personal supere las 50 personas, se generen varios turnos de producción.

Por lo que se considera y corrobora toda la información del modelo financiero llegando al mismo supuesto de ventas positivas y escenarios optimistas.

CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA EMPRESA SIDERTECH S.A

5.1.CONCLUSIONES

- SIDERTECH S.A es una empresa ecuatoriana, única en el campo Siderúrgico en la Costa del Pacífico en realización de estudios de factibilidad, desarrollo de ingeniería de proceso, suministro de plantas de agua y humos, trenes de laminación, sistemas de recuperación de energía, fabricación de bóvedas, hornos de inducción, montaje y supervisión, además de la comercialización de repuestos para la industria del acero.

- La versatilidad, y la experiencia SIDERTECH le permite a la misma operar con extrema seguridad en todos los argumentos relacionados a la manufactura y/o re potenciamiento de plantas y equipos como:
 1. Plantas para tratamiento de humos
 2. Plantas de tratamiento de aguas
 3. Plantas automáticas de carga aditivos
 4. Coladas continuas
 5. Trenes de laminación
 6. Sistemas auxiliares, como carros de translación, y equipos diseñados a la medida

- SIDERTECH S.A, mantiene relaciones con clientes importantes y reconocidos a nivel nacional en el mundo del acero como son Acerías Nacionales del Ecuador-

ANDEC, NOVACERO S.A, Acería del Ecuador C.A. – ADELCA, y firmas internacionales como Metalúrgica Peruana MEPSA, SIDERPERÚ, Siderúrgica Zuliana, Perfiles Comerciales Sigosa MÉXICO, con quienes se manejan importantes proyectos valorados hasta en \$1.500.000,00 con perspectiva de desarrollo a largo plazo, permitiendo manejar así importantes perspectivas de ventas anuales.

- La empresa SIDERTECH S.A, mantiene importantes relaciones con firmas reconocidas como MPA, Idrocalor, Tekno BTM, ALBA, entre otras que han permitido alcanzar gran parte del mercado de repuestos en el área Siderúrgica y brindar una gama de productos calificados y controlados por estándares internacionales de repuestos mecánicos.
- A través del análisis financiero realizado a la empresa SIDERTECH S.A. Utilizando como insumos, la información financiera de los períodos (2008 y 2011), se logró conocer las fortalezas y debilidades que tiene la misma a nivel financiero, cuyas principales conclusiones, servirán de base para una adecuada toma de decisiones empresariales, por parte de los gerentes y accionistas.
- Los resultados arrojados por el diagnóstico financiero de los períodos estudiados permiten afirmar que el estado de la empresa es positivo ya que los márgenes brutos de utilidad reflejan valores altos dados en porcentajes del 100%; 54%; 63% y 84% respectivamente año a año en manera accedente, además demuestran tanto en los análisis globales, como las razones financieras y el método Dupont- que la empresa no presenta necesidades de financiamiento, para cubrir las

obligaciones corrientes en ninguno de los años de estudio, manejando como alternativa lejana la venta de inventario o importaciones en tránsito para cubrir problemas venideros de falta de liquidez.

- Después de presentar el modelo financiero propuesto, se determina por medio de los pronósticos, que tanto los resultados del mismo como los del presupuesto y estados financieros proforma arrojan positivas tasas de crecimiento de la empresa SIDERTECH S.A, llegando a un promedio de ventas anuales de: 964.250,00 USD, en el primer período y 1.250.214,00 USD; 1.552.468,00 USD; 1.871.732,00 USD en los siguientes años de estudio.
- De esta manera en condiciones normales el valor económico por ventas de la empresa SIDERTECH S.A es de 964.250,00 USD. En el escenario optimista el valor de la empresa asciende a \$ 1.059.944,00 mientras que en el escenario pesimista de un 5% de incremento en ventas llega a un resultado de 1.011.765,00 USD, en el primer año proyectado, por lo tanto la ponderación del valor de SIDERTECH S.A en función de la probabilidad de ocurrencia de cada uno de los escenarios es de 1.011.986,33 USD.

5.2.RECOMENDACIONES

- Los accionistas, administradores pueden utilizar la presente tesis como un elemento de juicio para la toma de decisiones futuras con respecto a la empresa SIDERTECH S.A., puesto que los resultados obtenidos son consecuencia de un análisis técnico, fruto de la aplicación de técnicas financieras vigentes en nuestro país.
- El área Financiera puede usar los supuestos de este trabajo para realizar las proyecciones financieras de la empresa, siendo este un instrumento de planificación financiera a corto y largo plazo.
- Se recomienda aplicar las políticas de crédito y seguimiento de cartera, propuestas en este trabajo, para la empresa SIDERTECH S.A, con la finalidad de manejar sus flujos de caja mensuales y controlar las salidas y entradas de efectivo, en base a cada uno de los proyectos manejados.
- La empresa debería inclinarse por acceder a créditos fuera de Latinoamérica tomando como ventaja los créditos personales que se entregan al Gerente de la empresa a tasas inferiores al 3% anual, logrando de esta forma invertir en la adquisición de un bien mueble, y estructurar las tablas de amortización del interés a cancelar al Gerente para de esta manera mantener la obligación a largo plazo correctamente estipulada en las condiciones contables que la ley exige.

- Diversificar el portafolio de proveedores, con el fin de contar con alternativas de provisión de materias primas. Desarrollar investigaciones y estudios de mercado nacional e internacional, con el fin de optimizar la maquinaria subutilizada, mejorando la productividad de SIDERTECH S.A.
- Considerar las estrategias planteadas en esta tesis para la aplicación de las mismas, para mejorar ~~lograndounacorrectaviabilidad~~ de la rentabilidad de SIDERTECH S.A, contemplando como primer aspecto, ~~punto~~ el incremento de ventas y la disminución de costos, además del mejoramiento de la gestión de circulante y cartera.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

- J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, Fundamentos de Administración Financiera, ED. Mc. Graw Hill, Ed., Décima edición
- BERNSTEIN, Leopold A.: Análisis de Estados Financieros, Teoría Aplicada e Interpretación, 1995, México, Mc Graw Hill.
- LARA Juan, Curso práctico de Análisis Financiero, edición 2007
- GUTIÉRREZ Jairo, Modelos Financieros con Excel, Herramienta para la toma de decisiones empresariales, ED. Ecoe ediciones, ed. Primera.
- ALEMÁN Castilla María Cristiana, Modelos Financieros en Excel, Compañía editora continental México 2004
- Cardozo, H. (2007). Gestión empresarial del sector solidario. México: ECOE EDICIONES
- VAN HORNE, J. 2001, Administración Financiera, Madrid, Mc Graw Hill, novena edición
- TUCKER Irvin; Fundamentos de Economía, Tercera Edición, 2002, Editorial Thompson
- WILSON, P., 2004, Gestión Financiera en la Pequeña y Mediana Empresa, México, Mc Graw Hill, primera edición.
- Bierman, H. (2000). Administración financiera e inflación. CECSA.

REVISTAS:

- LA SIDERURGÍA DE AMÉRICA LATINA EN CIFRAS 2010 ILAFA
- Revista Plusvalía Comercial edición 2010 13ava., restricción a las importación
Rafael Correa

- Referencia tomada del sistema de arancel de Importaciones del Ecuador INFOLEG S.A.

LINKS:

- Banco central del Ecuador www.bce.gob.ec
- www.econlink.com.ar
- www.ekosnegocios.com
- www.adelca.com
- www.andecsa.com
- www.sider.com.pe
- www.mepesa.com
- www.idrocalor.com
- www.m-p-a.it
- www.eduteka.org
- www.degerencia.com