



**FUNDICIONES Y LAMINACIONES AUSTRALES
FULAUSTRAS S.A**

**INFORME DE PRESIDENCIA
Y GERENCIA**

al 31 de Diciembre de 2008



I. Situación del Entorno

1. ACTIVIDAD ECONOMICA

Fulaustra S.A., es una industria que realiza la comercialización de productos que han sido transformados en discos de aluminio luego de cumplir un proceso de laminación y corte. La materia prima es un factor crítico dentro de la actividad que la empresa realiza, las adquisiciones de este producto se complicaron a partir del último trimestre de este período debido a los bajos precios del metal a nivel internacional y el alto costo en el mercado interno, valores que superaban los indicadores internacionales.

2. ANÁLISIS LOCAL

La inflación para el 2008 fue de 8.83% anual, los precios de nuestros productos se incrementaron para el período en un 12% índice que deja una brecha positiva con la inflación, sin embargo debe considerarse que existió en meses picos un incremento en materia prima promedio de más de un 60%; la tasa de desempleo cerró con un 7.3% que unido a un incremento de la canasta familiar que finalizó en \$508.94 y una canasta vital de \$358.83 con un salario básico de \$200.00 representan disminución en el poder adquisitivo de las familias ecuatorianas reduciendo el consumo de otros productos diferentes a los básicos.

A pesar de existir un incremento en el índice inflacionario con respecto a períodos anteriores, un índice de desempleo en crecimiento y una notoria baja del poder adquisitivo en el período 2008, sin embargo se dieron meses buenos para la economía nacional al percibir ingresos por venta de crudo a niveles antes nunca alcanzados, de igual manera los ajustes y controles en el campo tributario mejoraron los niveles de recaudación.

II. Síntesis de la evolución de la empresa período 2008

1. INGRESOS

Las Ventas de FULAUSTRA se centran básicamente en tres clientes principales que son:

CLIENTE	VENTAS
UMCO	53%
INDALUM	27%
INDURAMA	14%
VARIOS	6%

2. CARTERA

En razón de que los clientes de la empresa son un grupo limitado, este rubro dentro del Balance General de FULAUSTRA no representan mayor riesgo, las políticas de crédito que se establecen son 30 días de plazo para clientes grandes y los pocos clientes eventuales se manejan con anticipos (50%) y el pago total contra entrega.

3. PRODUCCIÓN

La gestión de producción de FULAUSTRA debe mantener diferentes parámetros para alcanzar buena calidad, los pasos y procedimientos a realizar dentro de las diferentes áreas de producción se convierten en puntos críticos que deben ser evaluados minuciosamente a fin de determinar tiempos muertos, rendimientos por máquina y cálculos de materiales. La producción alcanzó en el 2008 un promedio mes de 19.500k, en los períodos a seguir la administración deberá considerar aspectos como mezcla de materiales, porcentajes de recobrado a fin de alcanzar mejor calidad y productividad, es necesario buscar y ampliar nuevos mercados así como mantener el nivel de producción en unos 20.000 kilos mes.

Jorge



4. ADMINISTRACIÓN

La información histórica, cuadros estadísticos, resúmenes de rendimientos y producción son herramientas de vital importancia para la toma de decisiones oportunas, manejo de costos, descuentos, promociones y mejoras; por lo que se decidió realizar la implementación de mejoras de control interno en cada uno de los procesos de producción que permita obtener información clara y precisa de ingresos y egresos de materias primas, controles de producción, tiempos, rendimientos, pesos, control de productos en proceso, producto terminado, venta, cartera, recursos humanos, información a entidades de control, este control se ha diseñado en un 80% y se ha acoplado a los requerimientos de la empresa, a la finalización de este año aún quedan pendientes detalles como mejoras en cuadro para reportes, rediseño de formularios en diferentes procesos conforme a las actividades desarrolladas dentro de producción.

Como parte de la reestructuración de la empresa se efectuaron cambios de personal en el área de producción, existían tres turnos rotativos y a partir del segundo semestre del 2008 se redujo a un turno principalmente por la falta de materia prima.

III. Resultados Financieros al 31 de Diciembre 2008

La información financiera y los indicadores tanto de rentabilidad, como de liquidez, eficiencia y solvencia son destacables, se presentó una utilidad de un 5% con respecto a las ventas.

Discos	72.38%
Laminas	24.15%
Varios	3.47%

El costo de ventas registró una leve mejora, la relación entre ambos períodos deja una variación negativa de 3.13%, en el 2007 el costo de ventas fue del 96.80% y en el 2008 fue de 94.61%, la variación monetaria entre ambos períodos fue de \$28053.21, misma que se da en mayor parte por el control en mantenimiento y mano de obra.

Los gastos operacionales en cuanto a porcentajes no tienen una variación significativa, en el 2007 estos representaron el 6.40% y en el 2008 el 6.27% de las ventas, pero debido al crecimiento en ventas se dio una variación positiva del 14.6%,

Como utilidad bruta del ejercicio se aprecia una diferencia positiva del 67.13%, la utilidad neta en el 2007 fue de \$29,581.88 y en el 2008 dio un total de \$49,441.11 la variación en estos dos períodos para este rubro fue de \$19,859.23.

IV. Balance al 31 de Diciembre de 2008

Gestión de Activos

El detalle de las cuentas del Balance General refleja la participación de los recursos y la materialidad de los mismos, los grupos con mayor participación dentro del activo corriente y el patrimonio se definen a continuación; el activo corriente está representado por el 63.63% y el pasivo corriente por el 47.55% de un 36%, los pasivos corrientes al 31 de diciembre de 2008 son el 27% de los activos corrientes lo que da una liquidez del 3.69.

En el activo corriente los subgrupos con mayor representación son el Realizable que tiene el 41.77% y el Exigible que participa del 22.15%.

Dentro de la cuenta de Exigible el rubro con mayor participación es cuentas por cobrar a clientes como UMCO E INDALUM que tiene una participación del 62.23%, el 35.63% está asignado a clientes como INDURAMA y otros en valores menores y el 2.14% se encuentra en valores asignados a personal.

Los inventarios con mayor impacto dentro del rubro de realizable son los inventarios de productos en proceso y los inventarios de productos terminados, los primeros participan con el 38.26% en tanto que los segundos tienen una participación del 23.24%.

El manejo y control de los rubros exigible y realizable son de vital importancia pues en ellos se encuentra alrededor del 64% de los recursos de la empresa.

D. J. P.



Gestión de Pasivos

El pasivo representa el 36.25% de las obligaciones que mantiene la empresa, tiene el 47.55% comprometido en deuda corriente y el 52.45% en deuda a largo plazo, el total de los valores cargados a largo plazo son por obligaciones con UMCO en 74.05% E INDALUM un 25.95%.

Los valores adeudados con mayor peso en el pasivo corriente corresponden a cuentas por pagar a proveedores locales por adquisiciones de materias primas y suministros, estos representan el 58.43% de este grupo, el 29.69% lo constituyen cuentas por provisiones, el 9.57% corresponde a obligaciones con el personal y obligaciones con el IESS y el 5.32% corresponden a obligaciones tributarias.

El patrimonio participa con el 52.11%, de este el 64% está constituido por capital social, el 23% corresponden a aportes para futuras capitalizaciones y el 12% lo representan reservas.

La participación de los resultados del período en los rubros del 2008 es del 5%, la utilidad bruta es de \$49.591.11

V. Clasificación de Riesgo en Cartera

El rubro de exigible que representa el 22.15% de los activos corrientes y tiene una participación del 97% en valores por cobrar a clientes al corte de los Balances del período 2008 ha sido revisado y la ventaja es que la deuda se centra en los tres clientes principales.

La provisión de cuentas incobrables representa el 1.34% de las cuentas por cobrar lo que determina que el riesgo existente en cartera se encuentra cubierto en su totalidad y se dispone de un remanente para cualquier eventualidad.

VI. Proyecciones 2009

Se estima para el período 2009 un crecimiento en ventas del 7% con respecto a este año, en el manejo de costos se considera un 8% de incremento con respecto a los resultados del 2008.

VII. Propiedad Intelectual

La empresa indica que se ha cumplido con todas las disposiciones legales con respecto a la propiedad intelectual.

VIII. Anexo: Información Resumida

- Industrial de Aluminio S.A.:
- Balance General
- Estado de Ganancias y Pérdidas


Diego Echeverri C.
Presidente


Patricia Vélez Garate
Gerente General