

# **INFORME DE GERENCIA**

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

**al 31 de Diciembre de 2012**

## I. Situación del Entorno

### 1. ACTIVIDAD ECONOMICA

El desarrollo de la actividad económica de FULAUSTRA se lo realiza en la ciudad de Cuenca desde hace aproximadamente 11 años, la empresa se clasifica dentro del sector comercial, está afiliada a la Cámara de la Pequeña Industria.

FULAUSTRA ofrece sus productos a nivel nacional, sin embargo su cartera de clientes es muy reducida, debido a los proyectos de infraestructura vial implementado por el Gobierno, el día de hoy la empresa cuenta con un mercado potencial y en expansión en lo que respecta a señalización vial, negocio en el cual se ha aprovechado alianza con clientes y se ha participado activamente para que se conozca que la empresa dispone de los materiales requeridos con las especificaciones técnicas determinadas por el INEN.

La empresa en el periodo 2007 – 2012 si bien tiene una disminución del 6.3% en ingreso de ventas, tiene un crecimiento del 358% en utilidad, para el desarrollo de esta gestión se ha aprovechado la coyuntura del mercado, los resultados se deben prácticamente a gestiones realizadas en precios de adquisiciones, como en toda gestión a más de haber datos cuantificables financieramente, también existen factores no cuantificables que se han ganado para la empresa, hoy Fulaustra es ya conocida en el sector impresiones, dentro de empresas públicas y por empresas pequeñas que requieren material en aluminio, todas estas gestiones han sido el resultado de alianzas y trabajo continuo dentro del mercado.

Es necesario destacar que el cumplimiento de los objetivos y el crecimiento se deben a que la empresa el día de hoy cuenta con un equipo humano, capacitado y alineado a una misma filosofía de trabajo, comparte una misma visión y misión, las estrategias se han definido como políticas claras que permitan alcanzar las metas trazadas.

### 2. ANÁLISIS LOCAL

En el periodo 2012 la política de Gobierno enmarcada al incentivo de consumo lo nuestro, la protección a la industria nacional a través de aranceles y cupos de importación, fueron aspectos de gran apoyo para el crecimiento de la industria nacional. Los dineros injectados por el Gobierno a través de inversiones de infraestructura de carreteras, bonos para construcciones de viviendas populares, el bono de la pobreza, el control a las tasas de interés para préstamos bancarios, el control de gastos financieros, inversiones en salud, educación han generado liquidez dentro de los hogares ecuatorianos y que en un buen porcentaje han sido empleados para el consumo. Para el sector metalmeccánico el crecimiento proyectado para el 2012 fue del 3.7% considerando una disminución con respecto al 2011 que fue del 4.3%, el crecimiento promedio esperado en los diferentes sectores se proyectó en un 4.1%, el crecimiento para FULAUSTRA fue del 16.27% sin que se haya realizado incremento efectivo de precios en este periodo.

Si bien el Gobierno Nacional ha injectado liquidez en el mercado, en el sector sur la reducción considerable de remesas de dinero del exterior, así como pérdidas de dinero cuantiosas en familias del sector del Oro por inversiones en financieras sin control han generado contracción en el consumo.

Para la industria si bien se ha percibido apoyo en términos de control, ajustes e imposiciones se ha tenido que realizar mayores gastos y desembolsos, en temas económicos las numerosas reformas tributarias, los incrementos de tasas municipales, los ajustes de salario al salario digno sin considerar básicos, ni sectoriales, ni experiencia, los controles y trámites que se requieren con documentos notariados para cada transacción demandan mayor recurso en tiempo y dinero que afecta los costos y la productividad de la empresa ecuatoriana.

## II. Síntesis de la evolución de la empresa periodo 2012

FULAUSTRA al finalizar el periodo 2012 con un crecimiento del 16.3% en ventas apuntala su gestión a la diversificación de su portafolio de clientes, en el mix de venta de productos que realiza. El mercado en el cual se desarrolla la empresa es limitado, la oferta de productos es en menor escala, sin embargo al ser un producto nacional el trabajo en manejo de calidad con el



proveedor es continua ya que es un limitante frente a producto importado que tiene mejor aceptación y además tiene precio.

En la **gestión de ventas** la política que se ha empleado es distribuir el inventario de productos en clientes que den mayor rentabilidad, se ha realizado acercamiento con varias empresas, se espera que con un grupo importante se generen alianzas que permita crecer por lo menos en un 4% el mercado durante el periodo 2013.

De la mano con ventas esta la **gestión de cobranza**, al cierre del ejercicio el incremento en la cuenta de exigible es del 15.17%, indicador inferior en más del 1% con relación a las ventas, lo cual indica que la gestión de cobranzas es adecuada y existe control sobre los rubros presentados, adicionalmente es importante recalcar que las cuentas pendientes de cobro son a empresas puntuales ya que el rubro de venta a clientes nuevos se efectúa anticipadamente a la solicitud formal del requerimiento y con el pago total al momento de la entrega del producto.

La **gestión administrativa** realizada en el transcurso de este periodo se basa en la delegación, la responsabilidad individual de cada uno de los integrantes de la empresa y el control continuo a las tareas asignadas. La empresa dispone de todos los permisos requeridos el dia de hoy para su funcionamiento y normal desarrollo, los contratos laborales se encuentran debidamente registrados conforme a las regulaciones del ente de control, las declaraciones tributarias, societarias, de seguridad social se han cumplido en el formato y los tiempos requeridos conforme a las disposiciones vigentes.

### III. Resultados Financieros al 31 de Diciembre 2012

Los Resultados presentados al cierre del periodo 2012 se dividen en tres bloques principales, ingresos, costos de producción y gastos operacionales.

**Los ingresos** del giro del negocio de 3.193mil de 2011 pasan a 3.621mil, los mismos tienen un incremento del 13.4% y representan el 94.45% del total de los ingresos, el 5.55% corresponde a negociaciones de materia prima de cable de aluminio.

**El costo de venta** entre ambos periodos sufre mínimas variaciones, en la linea de comercio de un costo 2011 de 66.3% el 2012 se cierra con 66.49% lo que da una variación en incremento de apenas un 0.19% en tanto que en comercio de un costo 2011 de 82.26% el 2012 se tiene un 83.98% lo que da un incremento del 1.72%, el impacto de costo en esta linea se debe al mix de venta que se realiza y la rentabilidad que se tiene con los proveedores cuyos productos tienen mayor rotación, para mejorar este rubro se ve la necesidad de realizar las gestiones directamente o buscar proveedores productores directos no a través de terceros.

**Los gastos operativos** si bien tienen una variación del 8.21%, rubro inferior al proyectado, estos han disminuido con respecto a la participación que los mismos tiene con la venta, la relación de los mismos en el 2011 fue del 24.09% con respecto a un 22.57% para el 2012.

La **gestión administrativa** realizada en el transcurso de este periodo se basa en la delegación, la responsabilidad individual de cada uno de los integrantes de la empresa y el control continuo a las tareas asignadas. La empresa dispone de todos los permisos requeridos el dia de hoy para su funcionamiento y normal desarrollo, los contratos laborales se encuentran debidamente registrados conforme a las regulaciones del ente de control, las declaraciones tributarias, societarias, de seguridad social se han cumplido en el formato y los tiempos requeridos conforme a las disposiciones vigentes.

### IV. Balance al 31 de Diciembre de 2012

Las gestiones de la Gerencia para el periodo 2012 se enfocaron en la reducción de inventarios y control de cartera a fin de generar recursos y liquidez para la empresa.

**En disponible** se tiene una variación positiva del 75%, realizable se reduce en un 27.5% y pagos anticipados reducen en un 14%, esta recuperación de valores se distribuye con el disponible y exigible.

**El exigible**, si bien se observa crecimiento de este rubro en un 14%, el mismo está debidamente sustentado con el incremento de ventas y los controles y monitoreo realizados son continuos.

**Los activos fijos** tiene una variación importante del 901.4% que se da netamente por valorización de la empresa en NIFF, este rubro representa el 37.4% del activo total, el 62.6% lo dispone el activo corriente, el período anterior el activo corriente representaba el 94.8% y apenas el 5.2% estaba representado por el activo fijo.

**Los pasivos** tienen una participación del 25.4% el rubro de corto plazo está representado por el 70% y el 30% es pasivo a largo plazo. En el activo corriente la mayor representación tienen los compromisos con proveedores y alcanzan el 75% en tanto que en el pasivo a largo plazo el 58% representa las provisiones para jubilación, cifras que están respaldadas por estudio actuarial y el 33.8% corresponde a impuestos anticipados por conversión a NIFF.

**El patrimonio** tiene una variación positiva de 83%, el mayor crecimiento se da por la cuenta de aplicación de NIFF que tiene el 41.3% del total del patrimonio.

## V. Plan Presupuesto 2013

Si bien a nivel mundial el crecimiento se espera entre un 2 y 3%, para el Gobierno ecuatoriano alcanzar un 4.5% es optimista, se ha considerado como crecimiento para la empresa el 8% en venta de discos y láminas de aluminio.

Se ha contemplado para el crecimiento en ventas basadas en la demanda existente para señalización vial, trabajo con clientes actuales para compra por volumen y diversificación de productos en línea de accesorios de aluminio.

Los costos de ventas se estiman no superen el 70%, para esto se considerado como base el manejo de costos en compras de productos, disminución de desperdicios por manipulación de producto.

Para los gastos operacionales se contempla un incremento del 10%.

## VI. Propiedad Intelectual

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

## VII. Anexo: Información Resumida

Fundiciones y Laminaciones Australes S.A.:

- ❖ Balance General
- ❖ Estado de Ganancias y Pérdidas

Quiero agradecer en primer lugar la atención prestada al mismo así como el apoyo recibido por parte de Directorio para las diferentes propuestas presentadas y aprobadas para la ejecución dentro del giro normal del negocio.

En segundo lugar mi más sincero agradecimiento para los Jefes de Área de cada uno de los departamentos, para el personal administrativo de apoyo, para el personal operativo que con esfuerzo y dedicación han permitido la consecución de los resultados presentados.

Atentamente,

  
MBA, CPA PATRICIA VARELA GARATE  
GERENTE