

INFORME DE GERENCIA

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

al 31 de Diciembre de 2013

I. Situación del Entorno

1. ACTIVIDAD ECONOMICA

FULAUSTRA realiza el desarrollo de sus actividades económicas en la ciudad de Cuenca, sus ventas son a nivel nacional, desde hace aproximadamente 12 años la empresa se dedica a la comercialización de discos y láminas de aluminio, está clasificada dentro del sector comercial y es afiliada a la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay.

FULAUSTRA a pesar de ofrecer sus productos a nivel nacional, tiene una cartera de clientes muy reducida, aun habiéndose realizado gestiones de difusión, el reconocimiento que tiene en el mercado ecuatoriano es aún pequeño, si bien se ha participado con láminas para señalización en proyectos de infraestructura vial implementados por el Gobierno donde la empresa cuenta con un mercado potencial y en expansión hoy le toca competir con productos importados de china, para negociar su producto requiere de buenos precios y de generar alianzas con clientes que permitan el ingreso en volumen a este nuevo mercado. En estos últimos tres años se ha participado activamente para que se conozca que la empresa dispone de los materiales requeridos con las especificaciones técnicas determinadas por el INEN y que está en capacidad de producir gran parte de los artículos requeridos.

La empresa en el período 2012 - 2013 si bien tiene una disminución del 3% en ingreso de ventas, tiene un crecimiento del 6.02% en kilos, si bien se ha vendido un poco más de volumen que el período 2012, los precios de venta para el 2013 sufrieron una baja considerable lo cual no ha permitido alcanzar los objetivos programados.

En la política del 2014 se requiere considerar la baja en los precios internacionales del aluminio por lo que para cumplir con los objetivos y tener un mejor crecimiento se requerirá diseñar estrategias que consideren la reducción de costos, mejora de procesos, trabajo en equipo en busca de calidad, capacitación al personal, entre otros a fin de alinearnos a una misma filosofía y política de trabajo.

2. ANÁLISIS LOCAL

El período 2013 inició marcado por un ambiente político de elecciones presidenciales, un primer trimestre en el cual se generó incertidumbre sin que haya causado mayor impacto en la economía, con la reelección del Presidente Rafael Correa en primera vuelta, el país permitió que las políticas de Gobierno con las que se finalizó el período 2012 se mantengan, control de la inflación, incentivo al consumo lo nuestro, protección a la industria nacional, entrega de bono a personas de escasos recursos, bonos para construcciones de viviendas populares, inversiones en infraestructura, generación de plazas de empleo, control de las tasas de interés para préstamos bancarios, inversiones en salud y educación, aspectos que han dinamizado la economía y han incentivado al consumo.

La industria Ecuatoriana si bien ha percibido apoyo, también ha sentido las exigencias de ir enmarcándose en sistemas de control, que representan costos, inversiones así como la inclusión de profesionales capacitados en seguridad industrial, laboral y ambiental, a fin de ajustar sus procesos a los requisitos del Gobierno tanto seccional como nacional. Todas estas imposiciones han incrementado los gastos y desembolsos, así como el tiempo en las diferentes tareas realizadas.

Para finalizar el último cuatrimestre del 2013 el Gobierno Nacional promulgó el cambio de la Matriz Productiva que tiene como objetivo la reducción de importaciones, fomento a la producción e incremento de las exportaciones, en este marco trazó un plan de acción basado en el cambio a la cocina de inducción a fin de reducir sustancialmente el uso del gas doméstico y liberar las pérdidas cuantiosas que hoy el Estado tiene por el subsidio de este recurso, ha considerado también el emplear barreras de entrada para productos importados a través de la aplicación de normas INEN las que consideran principalmente certificaciones de calidad y que garantizarán al consumidor nacional, normas que se aplicarán a finales de noviembre y agudizarán para el período 2014. Dentro de su plan de apoyo a la industria está el desarrollo de la Banca Pública, que ofrece bajas tasas de interés con períodos de gracia, incentivos tributarios a mediano plazo con la posibilidad de negociar convenios de hasta 15 años.

II. Síntesis de la evolución de la empresa período 2013

FULAUSTRA al finalizar el período 2013 con un decrecimiento del 3% en ventas totales apuntala su gestión a la diversificación de su portafolio de clientes y 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 continuo ya que es un limitante frente a productos importados que tienen mejor aceptación y además cuentan con buen precio. Es importante señalar que los primeros cinco meses del año se realizó la comercialización de aproximadamente 60000 discos para la elaboración de bidones lecheros, actividad que exigió entrega de productos en tiempos límites con estándares de calidad y para lo que se requirió el empleo de más del 70% de la capacidad instalada. Para el segundo semestre del año disminuyeron las ventas a sus clientes importantes debido a dos factores, con unos por el ingreso de producto importado principalmente de china a bajo costo, y con otros por la reducción de compras de material debido a la sustitución de productos.

En la **gestión de ventas** la política que se ha empleado en este período es la misma que se inició en el 2012, distribuir el inventario de productos a clientes que den mayor rentabilidad, en la empresa se ha segmentado sus clientes en continuos y de baja rentabilidad y en clientes esporádicos de mayor rentabilidad, si bien los primeros requieren mayor atención, seguimiento y requieren productos con calidad y precio, los segundos demandan productos con tiempo de respuesta inmediata que generalmente vuelven las negociaciones limitantes debido a la capacidad instalada. Debido al cambio que el Gobierno impulsa en la Matriz productiva se inició en los meses de noviembre y diciembre el armado de una base de datos que permitan realizar acercamiento con nuevas empresas dedicadas a la señalización vial así como también a generar proyectos para diversificar el portafolio de productos en el siguiente período por lo que se espera que con un grupo importante se generen alianzas que permitan crecer por lo menos en un 4% el mercado durante el período 2014.

De la mano con ventas esta la **gestión de cobranza**, al cierre del ejercicio el incremento en la cuenta de exigible es del 15%, indicador superior en más del 12% con relación a las ventas, este rubro incrementa principalmente por las ventas realizadas a dos clientes a finales de año, es importante recalcar sin embargo que las cuentas pendientes de cobro es con 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 como política de empresa.

La **gestión administrativa** realizada en el transcurso de este período 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 día 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 2013

Los Resultados presentados al cierre del período 2013 se dividen en tres bloques principales, ingresos, costos de producción y gastos operacionales.

Los ingresos del giro del negocio de 945mil de 2012 sufren una reducción a 919mil para el cierre del 2013, los mismos tienen un decrecimiento del 2.7% y representan el 99.48% del total de los ingresos, el 0.52% corresponde a otros ingresos que no representan el giro del negocio.

El costo de venta entre ambos periodos sufren variaciones significativas que afectan de forma determinante a los resultados de la empresa, en discos de aluminio de un costo 2012 de

71.58%, el 2013 se cierra con 76.21% lo que da una variación en incremento sobre el 3%, en tanto que en láminas de aluminio, de un costo 2012 de 68.58% el 2013 se tiene un 82.07% reflejando un incremento de más del 8%. el impacto en los costos se debe principalmente a promociones y bajas de precios en venta que se ha tenido que realizar en este periodo, así como a reproceso de productos que debieron ser ingresados a controles y revisiones de calidad generando mayores costos y valores adicionales al producto.

Los gastos operativos si bien tienen una disminución importante del 26.6%, un rubro muy inferior al proyectado permiten que el impacto que se tiene en los resultados con costos se apalanque, la participación que los mismos tiene con la venta, disminuye en relación a cada periodo, para el 2012 fue del 19.16% con respecto a un 14.45% para el 2013.

La **gestión contable financiera** inició durante el ejercicio 2013 la implementación del sistema automatizado de costos de productos el cual fue monitoreado y revisado continuamente y para finales del periodo ha sido ajustado conforme a los procesos que se llevan a cabo en la empresa a fin de que los datos reflejen cada una de las operaciones desarrolladas en el día a día con seguimiento y control oportuno.

IV. Balance al 31 de Diciembre de 2013

Las gestiones de la Gerencia para el periodo 2013 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 8.97%, el realizable se redujo en un 23.56%, los pagos anticipados reflejan también una reducción del 49.39%, esta recuperación de valores se distribuye con el disponible y exigible que tiene un crecimiento del 13.28% comparando el periodo 2013 vs 2012.

El exigible, si bien se observe crecimiento de este rubro en un 14.73%, el mismo tiene los respaldos requeridos y se ha cumplido con los controles y seguimiento oportunos, los valores de cartera son monitoreados continuamente.

Los activos fijos tienen una variación importante del 42.49% que se da netamente por la depreciación acumulada en este periodo, este rubro representa el 6% del activo total, el 94% lo dispone el activo corriente, el periodo anterior el activo corriente representaba el 90% y el 10% era la participación del activo fijo.

Los pasivos tienen una participación del 24% el rubro de corto plazo está representado por el 91.76% y el pasivo a largo plazo representado por el 8.24% por concepto de jubilación patronal, no se tiene pasivos a largo plazo. En el pasivo corriente la mayor representación tienen los compromisos con proveedores y alcanzan el 59%, una cuenta importante es también la de otros pasivos corrientes con 40.57%, la participación del pasivo a corto plazo para el 2012 fue de 25%, este rubro ha tenido una disminución del 46.6% con relación al periodo anterior.

El patrimonio tiene una variación positiva de 10.71%, el mayor crecimiento se da por la cuenta de reservas.

V. Plan Presupuesto 2014

Si bien a nivel mundial el crecimiento se espera alrededor de un 3%, se debe considerar también que China en el periodo 2013 creció por segundo año consecutivo en un dígito, si conjuntamente a lo antes citado consideramos que el Gobierno ecuatoriano ha expuesto que tanto el año 2014 como el 2015 serán épocas de recesión, en la cual estima contraer el gasto público y finalizar los proyectos ejecutados principalmente en el campo energético, además si se suma a ello el cambio de la Matriz Energética y la disminución de importaciones frenadas por requerimientos de calidad y reglamentos INEN, el crecimiento para el 2014 no se vislumbra alentador, aún a pesar de este panorama externo, internamente se ha considerado como crecimiento para la empresa un 3% en la venta de discos y láminas y un 60% en comercio con la diversificación de nuevos productos, que darían un incremento neto del 7% para el 2014 con relación al 2013 y una venta total de 1.037mil.

Los costos de ventas se estiman no superen el 74%, las estrategias serán trazadas en base a la clasificación de discos y láminas con la finalidad de dar mayor seguimiento y control en forma diaria a los diferentes artículos, a fin de que esto permita reducción de procesos, mejora

de productividad, control adecuado en especificaciones técnicas de materia primas a recibir, reducción de precios de compra, entre otros.
Para los gastos operacionales se contempla un incremento del 8% así como el 6% para rubros de Mano de Obra y Cargos de Fabricación, está contemplado dentro del presupuesto el mantenimiento de la nave de fundición.

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

Agradezco en primer lugar la atención prestada a este informe así como al apoyo recibido por parte de los miembros del Directorio en 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 las distintas Áreas en cada uno de los departamentos, para el personal administrativo de apoyo, para el personal operativo quienes con esfuerzo y dedicación permiten la consecución de los resultados presentados.

Atentamente,



MBA CPA PATRICIA VELEZ GARATE
GERENTE