

INFORME DE GERENCIA

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

al 31 de Diciembre de 2014

I. Situación del Entorno

1. ACTIVIDAD ECONOMICA

En la ciudad de Cuenca desde hace aproximadamente 12 años FULAUSTRA realiza el desarrollo de sus actividades económicas, sus ventas son a nivel nacional, 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.

La cartera de clientes que se manejan en la base de datos de FULAUSTRA es bastante reducida, en estos últimos tres años se han realizado gestiones de difusión principalmente en el mercado de señalización vial, actividad que actualmente en nuestro país se encuentra en auge, durante el ejercicio 2014 se ha participado en ferias inversas, se ha elaborado material POP con el cual se dan a conocer los diferentes productos que se comercializan, actividades que van encaminadas a penetrar en el mercado y buscan el reconocimiento en el nicho de láminas empleadas dentro del mercado ecuatoriano, hasta la fecha si bien se ha participado con láminas para señalización en proyectos de infraestructura vial implementados por el Gobierno a la empresa hoy le toca competir con productos importados de china, para negociar su producto requiere de precios competitivos y generar alianzas con clientes que permitan el ingreso en volumen a este nuevo mercado. A partir del 2010 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.

En la política del 2014 se requirió considerar la baja en los precios internacionales del aluminio por lo que para cumplir con los objetivos y permanecer en el mercado se requirió 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

Reafirmado el Gobierno del Presidente Rafael Correa a mediados del 2013, seguro en el poder y con el ánimo de implementar en el Ecuador su sistema económico 2014-2017 expone la ejecución de su plan ya difundido en el cambio de Matriz Productiva, plan de acción que va encaminado al fortalecimiento de la industria nacional, a impulsar en los ecuatorianos el consumo lo nuestro, a la reducción de importaciones y al crecimiento de las exportaciones, sin embargo con el fortalecimiento del dólar a mediados del 2014 en el mercado mundial se proyecta a una reducción del gasto público Ecuatoriano y toma como puntal eliminar las fugas de recursos del país a través del subsidio de gas promoviendo el empleo de cocinas a inducción, un sistema de cocción a base del uso de electricidad que consiste en transmisión de calor vía magnética entre la cocina y el recipiente empleado, este proyecto permitiría disminuir la fuga de cuantiosas sumas de dinero al Gobierno y debería ejecutarse sin demora, a finales del 2014 a más del fortalecimiento del dólar empieza a sumarse la baja de precio en la venta del crudo ecuatoriano, se mantiene descompensada la balanza comercial, no se reduce el gasto en bonos ni la inversión en infraestructura, ni se reduce el aparato burocrático; aspectos que pronostican a voz del propio Presidente del Ecuador una economía 2015 y 2016 en contracción, el mercado nacional a partir del segundo semestre del año 2014 ya con las elecciones seccionales, saca a flote una inestabilidad económica, a esto se suma los cambios en el aparato burocrático de las principales alcaldías del país, luego de las elecciones de mayo, la falta de dinamismo en el consumo se hace más latente y la economía hace notar ya una contracción en el consumo. Las primeras declaraciones para el cambio de tecnologías de cocción se lanzan en el mes de abril, en los enlaces sabatinos el Presidente Correa manifiesta que las cocinas de gas dejarán de ser empleadas en el Ecuador por el retiro al subsidio de gas a mediano plazo, el comercio de productos empleados en la cocción a gas tanto en cocinas como ollas empieza a tener recesión, inestabilidad, se crean expectativas de incertidumbre en los consumidores y a partir del mes de julio en nuevas declaraciones donde se especifica que las ollas de aluminio no sirven para cocinar a inducción el comercio de estos productos a nivel nacional llegan entre los meses de agosto a noviembre a los máximos niveles de contracción, sin embargo, las industrias nacionales de cocinas y ollas participan en los análisis del sistema de inducción, se participa en reuniones

técnicas para incursionar en estos nuevos productos, se participa en la creación de normas específicas para los productos a emplear considerando niveles de potencia y eficiencia energética, desafortunadamente debido a materias primas inexistentes en el país, montos de inversión, adecuaciones técnicas, no se llega a presentar productos en el mercado Ecuatoriano sino a finales de noviembre y en el mes de diciembre.

La industria Ecuatoriana si bien había percibido algo de apoyo a inicios del 2014, no tiene reglas claras ni estables en el tiempo, se realizaron varios ajustes en temas arancelarios, regulaciones en normativas, que no solo afectaron a productos terminados sino también a materias primas y suministros, adicionalmente se dio inicio a revisiones en ámbitos de Seguridad y Salud ocupacional, se ajustaron las calificaciones para técnicos y médicos ocupacionales a través del Senecyt encareciendo los costos de estos estudios por la limitada oferta existente, se implementaron ajustes en las tasas prediales por parte de los Gobiernos seccionales al no contar con los recursos del Gobierno Nacional, en materia fiscal se realizaron varios ajustes de fondo y forma, a finales de año se dieron a conocer varios cambios por la Superintendencia de Compañías y la Superintendencia de Control de Mercados.

II. Síntesis de la evolución de la empresa período 2014

FULAUSTRA al finalizar el período 2014 presenta en sus ingresos un decrecimiento del 30% en ventas totales, la disminución de los mismos se dan por la sustitución de sus clientes con artículos de otros materiales, por precios de mercado o por reducción en sus ventas, el escaso portafolio de productos y el reducido número de clientes no permiten que en las condiciones actuales se pueda generar un mayor nivel de venta, al Fulaustra comercializar un producto de elaboración nacional el trabajo en manejo de calidad con el proveedor es continua, hasta la fecha este es otro factor limitante al momento de ofrecer sus productos frente a productos importados que tienen mejor aceptación y además cuentan con buen precio. Como factor externo en la comercialización de discos el proyecto de inducción del Gobierno a empresas que se dedican a la elaboración de ollas de aluminio así como de hornillas para cocinas de gas provocó que redujesen considerablemente sus consumos.

En la **gestión de ventas** la política empleada en este período fue dar continuidad a la misma que se inició en el 2012, se ha mantenido la priorización y distribución del inventario de productos en clientes que den mayor rentabilidad, en la empresa se ha segmentado los 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 por lo que en el período 2014 se ha manejado buffers de inventario principalmente en láminas pre procesadas y terminadas con el fin de cumplir con las necesidades del mercado y evitar demandas insatisfechas. Debido al cambio que el Gobierno impulsa en la Matriz productiva todo el año se participó en reuniones con entidades públicas como el MEER, MIPRO, COMEX a fin de dar mayor valor agregado nacional a los productos comercializados por Fulaustra y generar una ventaja competitiva que permita a corto y mediano plazo incorporar procesos de producción y los productos requeridos principalmente para señalización vial cuenten con el aval de estas entidades y tengan prioridad en los concursos de adquisiciones realizados por el estado, adicionalmente se realizaron pruebas de accesorios en aluminio para ser comercializados en industrias de ollas considerando costos y calidad con el fin de diversificar el portafolio de productos en el período 2015.

De la mano con ventas esta la **gestión de cobranza**, al cierre del ejercicio este rubro tuvo una disminución del 38%, indicador superior en más del 8% con relación a la baja de ventas, este rubro demuestra la recuperación oportuna en las gestiones de ventas realizadas, es importante recalcar que las cuentas pendientes de cobro son con empresas puntuales, clientes calificados sin riesgo por su trayectoria de compra, las ventas a clientes nuevos se efectúan con pagos anticipados a la aprobación del requerimiento y la diferencia contra entrega, hay casos que dependiendo del cliente y del volumen de compra se aprueba 30 días de crédito con respaldo de documentos y luego de haber registrado la solicitud formal de crédito, estas políticas son respetadas por el área comercial y financiera de la empresa.

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 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 2014

Los Resultados presentados al cierre del periodo 2014 se dividen en tres bloques principales, ingresos, costos de producción y gastos operacionales.

Los **ingresos** totales provenientes del giro normal del negocio de 919mil del 2013 sufren una reducción a 945mil para el cierre del 2014, los mismos tienen un decrecimiento del 30% y representan el 95.65% del total de los ingresos, el 4.55% corresponde a otros ingresos corrientes. 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 2013 de 76.21%, el 2014 se cierra con 88.20% lo que da una variación en incremento sobre el 12%, en tanto que en láminas de aluminio, de un costo 2013 de 82.07% el 2014 se tiene un 73.74% reflejando una mejora de más del 8.%, el impacto en los costos de discos se debe principalmente a productos con problemas de calidad, bajas de precios en venta que se ha tenido que realizar en este periodo, así como a requerimientos de clientes en productos que debieron ser ingresados a controles y revisiones de calidad generando mayores costos y valores adicionales al producto, en láminas sin embargo se dio una mejoría debido a valores agregados que se incorporaron en los productos como cortes y perforaciones para que los clientes dispongan de un producto casi terminado. El incremento neto en costo de ventas entre los dos periodos fue del 4.45%.

En el manejo de los **gastos operativos** se tiene una disminución importante del 20% en términos monetarios al comparar ambos periodos, sin embargo el crecimiento para este rubro fue del 2.03%, cifra muy inferior al proyectado que en algo han permitido que el impacto que se tiene en los resultados con costos se apalque, la participación que los mismos tienen con la venta, debido al decrecimiento en ingresos ha hecho que la relación de este indicador afecte a cada periodo, para el 2013 fue del 14.45% con respecto a un 16.09% para el 2014.

La **gestión contable financiera** desarrollada durante el ejercicio 2014 ha aplicado ya el sistema automatizado implementado en el periodo anterior, se han depurado varios rubros y se han generado procesos principalmente encaminados al control de costos de productos, las cifras detalladas en el proceso desde el ingreso hasta la comercialización son registradas en tiempo real y están bajo un monitoreo y revisión continua, por lo que los datos entregados al final del periodo se han ajustado conforme a los procesos que se llevan a cabo en la empresa, los mismos reflejen cada una de las operaciones desarrolladas en el día a día, tiempos, recursos empleados, desperdicios, en tiempo real, datos que sirven para un análisis de gestión así como para una planificación como un corte de desviación en el siguiente periodo.

IV. Balance al 31 de Diciembre de 2014

Las gestiones de la Gerencia para el periodo 2014 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 264%, el realizable se reduce en un 21%, los pagos anticipados reflejan también una reducción del 22%, el exigible en el 38%, valores que representan una disminución del periodo 2013 al 2014 del 23% en el activo corriente, cifras que recuperadas se han empleado en el pago de pasivos corrientes, los cuales disminuyen en un 60%.

El exigible, este rubro decrece en un 38%, los valores han sido conciliados en cada una de sus cuentas y cuentas con los respaldos requeridos, por parte de la administración se ha cumplido con los controles y se ha dado seguimiento oportuno, los valores de cartera son monitoreados continuamente.

Los activos fijos tienen una variación mínima del 10% que se da netamente por la depreciación acumulada en este periodo, este rubro representa el 7% del activo total, el 93% lo dispone el activo corriente, el periodo anterior el activo corriente representaba el 94% y el 6% era la participación del activo fijo, la variación para entre los dos periodos en análisis para estos rubros ha sido casi imperceptible.

Los pasivos tienen una participación del 12% el rubro de corto plazo está representado por el 78% y el pasivo a largo plazo representado por el 22% por concepto de jubilación patronal. En el pasivo corriente las cifras están distribuidas en compromisos con proveedores, antes de control y anticipo de clientes.

El patrimonio tiene una variación negativa del 11%, la disminución en esta cifra se da por devolución de valores de la cuenta de aportes a futuras capitalizaciones conforme aprobación de Directorio así como pago de dividendos.

V. Plan Presupuesto 2015

De acuerdo con un análisis económico presentado en diario el Comercio ecuatoriano el Fondo Monetario Internacional ve como cifras proyectadas para Ecuador en el periodo 2015 un subida del PIB del 3.5%, se prevé una elevación de precios del 2.6% y el mantenimiento de la tasa de desempleo en el 5% y un déficit en la cuenta corriente del 3.1%, si bien todos estos indicadores proyectan una economía sin mayores alteraciones, la percepción de falta de liquidez en el mercado ecuatoriano es superior a los números publicados por analistas económicos. Ecuador cierra un ejercicio 2014 con una economía por ajustar debido al fortalecimiento del dólar en el mercado internacional, la reducción del precio de petróleo y el alto déficit en su balanza comercial, factores a los que se adiciona un alto desembolso en infraestructura, fuertes endeudamientos y un aparato burocrático cargado que dejan ver una economía 2015 y 2016 con varios ajustes económicos.

Considerando los factores externos y el comportamiento del mercado se establecen parámetros de proyección conservador sin perder de vista el crecimiento en niveles de venta y la retribución de utilidades para el periodo 2015 en Fulastra.

Se contempla para las ventas totales un crecimiento del 4% con la finalidad de dar cumplimiento a este presupuesto la administración deberá presentar un plan estratégico de trabajo en el área comercial y mercadeo.

Los costos de ventas se estiman no superen el 80%, las estrategias serán trazadas en base a los datos históricos, se pondrá énfasis y control en costos de adquisiciones, se buscará mejorar los indicadores por líneas, se emplearán los sistemas automatizados disponibles para realizar control oportuno de tiempos y seguimientos en rendimientos y costos en tiempo real.

Para los gastos operacionales se contempla una participación de los mismos no superior al 15%, para cumplir con el presupuesto en mención la administración deberá armar un plan estrategia, el mismo que deberá contar con la aprobación de Directorio.

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