



153575

FUNDINOR CIA. LTDA.
Informe de Actividades

AÑO 2006

Gerencia General

Señores accionistas de FUNDINOR

Ante ustedes presento y dejo en su honorabilidad el presente informe de labores correspondiente al año 2006.

FUNDINOR CIA. LTDA. es una empresa que se dedica a la fundición de Acero, Bronce y Hierro y prestar sus servicios a toda empresa tales como mineras, azucareras, extractoras, etc... Las cuales sus operaciones las inició en Febrero del 2005.

Como es de su conocimiento la empresa en la actualidad termina el año con un endeudamiento del 65% y una tasa de interés activa corporativa fue 13.8% promedio.

La actividad económica, durante el 2006, se desarrolló en un contexto favorable, sin embargo internamente, la situación tuvo sus complicaciones por la falta de buenas políticas en el sector productivo. A su vez la materia prima como la chatarra se incremento en un 150% del valor real por la demanda que hubo de las grandes empresas entre ellas tenemos Adelca y Andec, y los pasajes Asiáticos.

A su vez el Gobierno no tomó decisiones que ayudaran a fortalecer la economía y se dejó que la misma se desarrolle sin claridad ni rumbo cierto.





El Gobierno debe tomar acciones firmes que conduzcan a un fortalecimiento del aparato productivo y un mejor control de los costos de los servicios públicos y financieros, y un mejor direccionamiento del crédito por parte del sector financiero.

Administración de la Compañía.-

En el año 2006, la empresa sigue manteniendo su buena estructura en la línea de producción, esto es la fabricación de piezas en acero, hierro y bronce.

En lo que respecta a la parte contable se cuenta con la asesoría tanto financiera como económica.

Cabe indicar que la administración de la compañía ha cumplido con todas las disposiciones emitidas por la Junta General de Accionistas de la Compañía.

Operaciones.-

La empresa poco a poco ha llegado a la expectativa que se quiere alcanzar para enfrentar retos muy importantes, por lo que es la meta que queremos alcanzar durante el nuevo año, sin embargo las condiciones del mercado y la difícil situación por la que atraviesa el país preocupan seriamente a la administración por las dificultades que estas representan.

Para facilitar, el crecimiento en ventas, los socios tuvieron que realizar una inyección de capital para adquirir maquinaria y equipo para poder suplir las diversas demandas del mercado, por lo que se adecuó en la parte posterior y frontal de las bodegas para poder colocar la materia prima.

Materia Prima y Materiales.-

Se mantiene stocks muy reducidos de materia prima y materiales. Las compras de chatarra, electrodos, arenas y otros materiales necesarios para la producción lo adquirimos de acuerdo al producto que se va a



Las cifras informadas anteriormente determinaron que durante el ejercicio económico 2005, la Compañía refleje una pérdida de US\$ 26281,11 , el cual el mismo se debe al endeudamiento por la creación de la misma

Conclusión.-

El año 2006, ha sido un año de enormes los problemas existentes en el país en materia económica, social y política presentan serios inconvenientes en el cual debemos desarrollar nuestras actividades. Un análisis profundo de la situación de la empresa y la toma de decisiones oportunas nos permitan continuar con nuestras operaciones en un mercado sumamente competitivo.

Para finalizar quiero expresar mi agradecimiento a los señores accionistas por la confianza y apoyo a esta persona. Al personal administrativo y de producción por el incondicional apoyo y compromiso con la empresa que es nuestro reto para la administración y sus colaboradores que con responsabilidad, sacrificio y dedicación obtendrán los mejores resultados para el bienestar de nuestra compañía.

Atentamente,

Jimmy Noroña Z.
Gerente General



realizar y nuestra programación de producción. Oxígeno, madera, pintura, alcohol y otros materiales de acabados los adquirimos con proveedores locales quienes mantienen stocks adecuados

Comercialización.-

El enfoque de la empresa, fue darle empuje para dar a conocer nuestros servicios en un mayor ámbito de clientes, por lo cual se sigue contando con la fuerza de Ventas de la empresa de JNB, siendo JNB una empresa distribuidora, como el conocimiento el mismo que fue aprobado por ustedes por cuanto la capacidad que tenemos no nos permite suplir un rubro para la comercialización por cuanto somos una empresa que realmente estamos surgiendo dentro del ámbito productivo de esta zona, siendo productos enteramente manufacturados y específicos para industria, los mismos que realizan el trabajo en ventas en esta ciudad como en otras ciudades dentro del país. El resultado ha sido muy optimo por dar a conocer nuestro producto y realizamos para el crecimiento y fortalecimiento de la compañía así que ya contamos con un numero significativo de clientes.

Diffícilmente puedo hablar de un promedio mensual de ventas ya que nuestra facturación ha sido muy irregular por los inconvenientes analizados con anterioridad. Cabe señalar que nuestros proyectos involucran un tiempo considerable en diseño y producción por lo que en promedio nuestras entregas están programadas de acuerdo a las necesidades del cliente.

Estados de resultados.-

Los Estados Financieros correspondientes al ejercicio económico 2006 se encuentran adjuntos a este informe. El total de ingresos ascienden US\$ 12139,35 los gastos de operación que permitieron lograr dichos ingresos, ascienden a US\$ 43136,11, equivalentes al 67,14% sobre las ventas. Los gastos de administración ascienden a US\$ 8880,00 que representan el 15.95% de las ventas.