



# INFORME EJECUTIVO GESTION GERENCIAL

85077



**DIVISION: MANUFACTURERA**  
**EMPRESA: FMSB SANTA BARBARA S.A.**  
**PERIODO: AÑO 2007**  
**GERENTE: TCRN. CSM.EDDIE NOVILLO RAMEIX**

85

## 1. INTRODUCCION

### 1.1 Escenario Externo

El precio del plomo a nivel mundial se mantiene en constante aumento, lo que ha encarecido la materia prima "perdigón". Las restricciones para exportar componentes de munición a nivel mundial también han aumentado.

El Ministerio de Defensa mantiene la restricción a importar armas, municiones y sus componentes desde Junio del 2007. Esto ha generado la comercialización de municiones ingresadas por contrabando.

Con el apoyo del Holding Dine se consiguió que el CCFFAA permita continuar a la empresa con el proceso de importación de cinco contratos de importación, firmados en fechas anteriores a la restricción mencionada.

Luego de varias gestiones se consiguió calificar a la empresa en el Comando Conjunto como comercializadora de munición lo que permitirá la venta a las Asociaciones Deportivas, Clubes de Tiro y todo ente que tenga la autorización de compra.

A fines de Diciembre del 2007 se promulgo la Ley de Equidad Tributaria según la cual el precio de los cartuchos debe incrementarse en un 300%.

Se culminó exitosamente la participación de la empresa en el concurso de ofertas del Cuerpo de Ingenieros de la F.T. para el suministro y fabricación de la estructura metálica de siete puentes, que acumulan aproximadamente 3.300 Toneladas de acero.





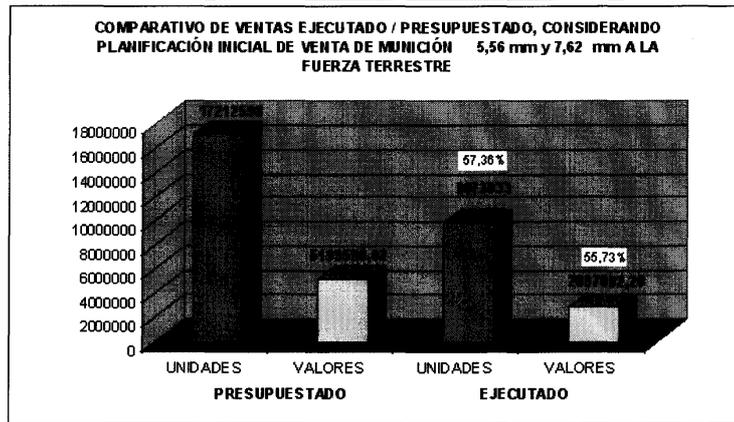
# **GESTION DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION**



**2.4 GESTION DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION**

**2.4.1 VENTAS PROGRAMADAS VS EJECUTADAS**

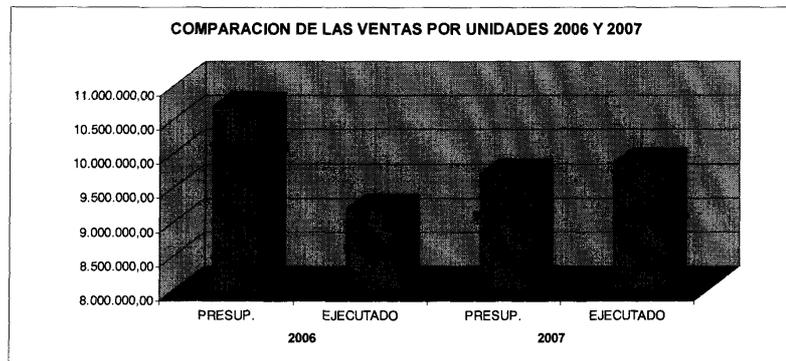
DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTADO INICIAL CON VENTA DE MUNICIÓN A LA F.T.		EJECUTADO		CUMPLIMIENTO %	
	UNIDADES	VALORES	UNIDADES	VALORES	UNIDADES	VALORES
CARTUCHO CAZA CAL: 12XBB	2003876	500969	1448111	395211,97	72,27%	78,89%
CARTUCHO CAZA CAL: 16XBB	6360300	1590075	5894525	1615889,5	92,68%	101,62%
CARTUCHO CAZA CAL: 20XBB	166054	41513,5	144750	39392	87,17%	94,89%
CART. DEPORT. CAL. 12X 71/2			86600	19949,5	-	-
CARTUCHO CAL. 9 MM. 124 GR.	1821824	468482,04	1412638	456703,72	77,54%	97,49%
CARTUCHO CAL 38	704776	211432,8	363427	113499,32	51,57%	53,68%
MUNICION CAL. 7,62 mm.	1000000	553220			0,00%	0,00%
MUNICION CAL. 5,56 mm.	5155768	1833906,678			0,00%	0,00%
OTROS			523882	257236,19	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>17212598</b>	<b>5199599,019</b>	<b>9873933</b>	<b>2897882,2</b>	<b>57,36%</b>	<b>55,73%</b>





**2.4.2 COMPARACION DE VENTAS EJECUTADAS RESPECTO A LAS PROGRAMADAS EN EL AÑO 2007, Y A LAS DEL AÑO 2006**

COMPARACION POR UNIDADES						
PRODUCTOS	2006		2007		VARIACION	
	PRESUP.	EJECUTADO	PRESUP.	EJECUTADO	ABSOLUTA	RELATIVA
CART.CAZA CAL.12XBB	1.800.000,00	1.634.819,00	2.003.876,00	1.448.111,00	-186.708,00	-11,42%
CART.CAZA CAL.16XBB	7.500.000,00	5.453.850,00	6.260.300,00	5.894.525,00	440.675,00	8,08%
CART.CAZA CAL.20XBB	200.000,00	159.300,00	166.054,00	144.750,00	-14.550,00	-9,13%
CART. DEPORT.CAL. 12X 71/2			30.987,00	86.600,00	86.600,00	
MUNICION CAL. 9 MM 115 GRAINS	700.000,00	917.823,00	614.922,00	149.140,00	-768.683,00	-83,75%
MUNICION CAL. 9 MM.124 GRAINS		5.000,00	300.000,00	1.263.498,00	1.258.498,00	25169,96%
MUNICION CAL. .38	500.000,00	578.378,00	350.408,00	363.427,00	-214.951,00	-37,16%
MUNICION DE GUERRA CAL.7,62.NA		140.000,00			-140.000,00	-100,00%
OTROS		321.556,26	-	523.882,00	202.325,74	62,92%
<b>TOTAL</b>	<b>10.700.000,00</b>	<b>9.210.726,26</b>	<b>9.726.547,00</b>	<b>9.873.933,00</b>	<b>663.206,74</b>	<b>7,20%</b>



### **2.4.3 ASPECTOS RELEVANTES DE LA GESTION DE COMERCIALIZACION**

- No se vendió 1'000.000 cartuchos calibre 7,62X51 mm y 5'155.768 cartuchos calibre 5,56x45 mm , en un monto de \$ 2'390.000, como efecto del incumplimiento del contrato del Sr. Prado.
- En este período hubo excesivo control militar y policial, que no permitió vender la munición regularmente a nuestros distribuidores, ya que el consumidor final no tiene permiso para portar armas de la escopeta Cal. 16, el cual es el producto estrella de la empresa, por lo que en este calibre hubo disminución en las ventas.
- Desde el 30 de Diciembre del 2007 , la Ley de equidad tributaria dispone el cobro del impuesto ICC del 300% , en la venta de armas y municiones.



SANTA  
BARBARA

# **GESTION DEL PROCESO DE ADMINISTRACION DEL TALENTO HUMANO**

**2.6 GESTION DEL PROCESO DE ADMINISTRACION DEL TALENTO HUMANO**



**2.6.1 SALARIOS ENERO - DICIEMBRE DEL 2007**

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	VALOR GLOBAL USD \$	%
<b>SERV. PROFESIONALES</b>			
PRESIDENCIA	1	9.408,00	3,32
GERENCIA	1	9.847,04	3,47
JEFATURA	1	1.060,26	0,37
SERV. PROFESIONALES PROY. PUENTES	2	2.272,48	0,80
PERSONAL PROYECTO ANDEC	21	43.304,39	15,27
PERSONAL CONTRATO COMPLEJO IND.	1	871,25	0,31
<b>TOTAL :</b>	<b>27</b>	<b>66.763,42</b>	<b>23,54</b>
<b>PERSONAL NÓMINA</b>			
RESPONSABLES	3	39.190,54	13,82
ASISTENTE DE DIV. INDUSTRIAL	1	5.763,12	2,03
SUPERVISORES	5	19.714,47	6,95
PRODUCCIÓN (trabajadores)	18	64.260,36	22,66
1) MERCADOTECNIA (fuerza de ventas)	3	18.994,62	6,70
2) ADMINISTRACIÓN (empleados)	3	9.469,40	3,34
3) FINANZAS (empleados)	5	28.705,09	10,12
COMPRAS	1	6.546,12	2,31
TECNOLOGIA E INFORMATICA	1	8.142,68	2,87
MANTENIMIENTO	2	9.933,00	3,50
SERVICIOS GENERALES	2	6.116,52	2,16
<b>TOTAL :</b>	<b>44</b>	<b>216.835,92</b>	<b>76,46</b>
<b>TOTAL SUELDO:</b>		<b>283.599,34</b>	<b>100,00</b>

**PERSONAL MILITAR Y PROYECTO CERTIFICACION DE LA MUNICION**

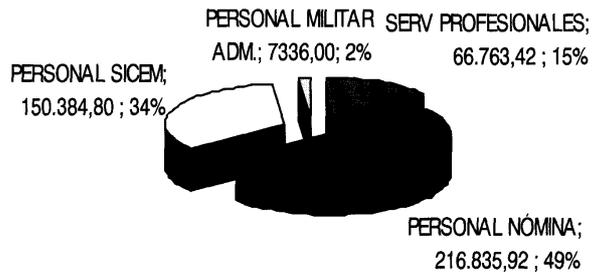
SRES. OFICIALES	8	32.180,90	11,35
SRES.VOLUNTARIOS	11	27.737,93	9,78
SERV. PROFESIONALES	4	90.465,97	31,90
<b>TOTAL :</b>	<b>23</b>	<b>150.384,80</b>	<b>11,35</b>
<b>TOTAL SUELDO:</b>		<b>150.384,80</b>	<b>53,03</b>

**PERSONAL MILITAR ADMINISTRATIVO**

SRES.VOLUNTARIOS	5	7.336,00	2,59
<b>TOTAL:</b>	<b>5</b>	<b>7336,00</b>	<b>2,59</b>
<b>TOTAL SUELDO:</b>		<b>7.336,00</b>	<b>2,59</b>



**FMSB SANTA BÁRBARA S.A.  
SALARIOS DEL PERSONAL POR CLASES**





**2.6.2 INDICADORES DE GESTION DE RECURSOS HUMANOS**

INDICADOR	FORMULA/VARIABLE	DATOS	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
VALOR ASIGNADO EN CAPACITACIÓN	GTC/NTT=RC=USD GTC=Gasto total de capacitación NTT= Número de trabajadores RC= Rendimiento de Capacitación	6619,83/44	150,45	Valor asignado a la capacitación recibida en el año corresponde a la capacitación impartida por la FMSB S.A.
NÚMERO DE HORAS DE CAPACITACIÓN POR TRABAJADOR	NTC/NTT=Número de horas NTC= Número Total de capacitación NTT= Número total de trabajadores	1986/44	45,14	Corresponde únicamente este valor a la capacitación recibida en cursos puntuales contratados por la FMSB S.A.
HORAS EXTRAS EN EL PERIODO	NHE/NHN=Horas NHE=Número de horas extras NHN=Número de horas normales	1152,10/84480	1,36%	En este año se ha trabajado el 1,36% de horas extras, desaduanización de materia prima, polígono de tiro y Proyecto ANDEC.
SALARIOS	Spa/Sprx100=% Spa= Salario Pagado Spr=Salario Presupuestado	426715,85 / 464957,95	91,78%	Representa el 91,78% de lo presupuestado
ROTACIÓN DE PERSONAL	NSP/NTTx100=%      NSP= Número de salidas de personal NTT= Número de trabajadores	0/44*100	0,00	Este índice es bajo lo que implica estabilidad laboral



### **2.6.3 ASPECTOS RELEVANTES DE LA GESTION DEL PROCESO DE GESTION DEL TALENTO HUMANO**

Se realizaron los exámenes preventivos del estado de salud de los empleados, salvaguardando los intereses empresariales y el bienestar del personal.



# **GESTION DEL PROCESO DE FINANZAS Y ECONOMIA**

SR

**2.9 GESTION DEL PROCESO DE FINANZAS Y ECONOMIA**

**2.9.1 BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007**

**BALANCE GENERAL COMPARATIVO A DICIEMBRE 2007**



CUENTAS	PERIODO ANTERIOR		PRESUPUESTO		PERIODO ACTUAL	
	VALORES	%	VALORES	%	VALORES	%
Activo Corriente	3.991.633	77,80%	5.502.669	76,62%	6.973.103	82,76%
Caja Bancos	978.513	19,07%	1.891.663	26,34%	1.416.088	16,81%
Cuentas por cobrar	713.953	13,91%	1.407.262	19,59%	1.419.520	16,85%
Inventarios	1.549.426	30,20%	2.144.296	29,86%	3.432.674	40,74%
Otros activos corrientes	749.741	14,61%	59.448	0,83%	704.821	8,37%
Activo Fijo	708.582	13,81%	1.324.598	18,44%	1.452.537	17,24%
Activo Fijo	708.582		1.324.598		1.452.537	
Activo Diferido	430.640	8,39%	354.761	4,94%	-	0,00%
Otros Activos	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>5.130.885</b>	<b>100,00%</b>	<b>7.182.026</b>	<b>100,00%</b>	<b>8.425.640</b>	<b>100,00%</b>
Pasivo Corriente	1.673.329	32,61%	2.621.568	36,50%	3.854.047	45,74%
Proveedores	13.984		1.627.653		1.423.385	16,89%
Anticipo recibidos	1.197.197		683.389		1.852.347	21,98%
Pasivos Clas. Relacionadas CP	286.712		286.152		326.655	3,88%
Pasivos Laborales y Fiscales	175.436		24.374		247.939	2,94%
Otros pasivos corrientes	-		-		3.721	0,04%
Pasivo Largo Plazo	115.314	2,25%	-	0,00%	703.763	8,35%
Bancarios	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Pasivos Clas. Relacionadas LP	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Otros pasivos diferidos	115.314	2,25%	-	0,00%	703.763	8,35%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.788.643</b>	<b>34,86%</b>	<b>2.621.568</b>	<b>36,50%</b>	<b>4.557.810</b>	<b>54,09%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>3.342.242</b>	<b>65,14%</b>	<b>4.560.458</b>	<b>63,50%</b>	<b>3.867.830</b>	<b>45,91%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>5.130.885</b>	<b>100,00%</b>	<b>7.182.026</b>	<b>100,00%</b>	<b>8.425.640</b>	<b>100,00%</b>

VARIACION (ACTUAL VS ANTERIOR)		VARIACION (ACTUAL VS PRESUPUESTO)	
ABSOLUTA	%	ABSOLUTA	%
2.981.470	75%	1.470.434	27%
437.575	45%	475.575	-25%
705.567	99%	12.258	1%
1.883.248	122%	1.288.378	60%
44.920	-6%	645.373	1086%
743.955	105%	127.939	10%
743.955	105%	127.939	10%
430.640	-100%	354.761	-100%
-		-	
<b>3.294.785</b>	<b>64%</b>	<b>1.243.612</b>	<b>17%</b>
2.180.718	130%	1.232.479	47%
1.409.401	10079%	204.268	-13%
655.150		1.168.958	
39.943	14%	40.503	14%
72.503	41%	223.565	917%
3.721	#DIV/0!	3.721	
<b>588.449</b>	<b>510%</b>	<b>703.763</b>	
-		-	
-	#DIV/0!	-	
588.449	510%	703.763	
<b>2.769.167</b>	<b>155%</b>	<b>1.936.242</b>	<b>74%</b>
<b>525.618</b>	<b>16%</b>	<b>692.630</b>	<b>-15%</b>
<b>3.294.785</b>	<b>64%</b>	<b>1.243.612</b>	<b>-17%</b>

57

## 2.9.2 ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007



ANÁLISIS DEL AÑO 2007 VERSUS 2006

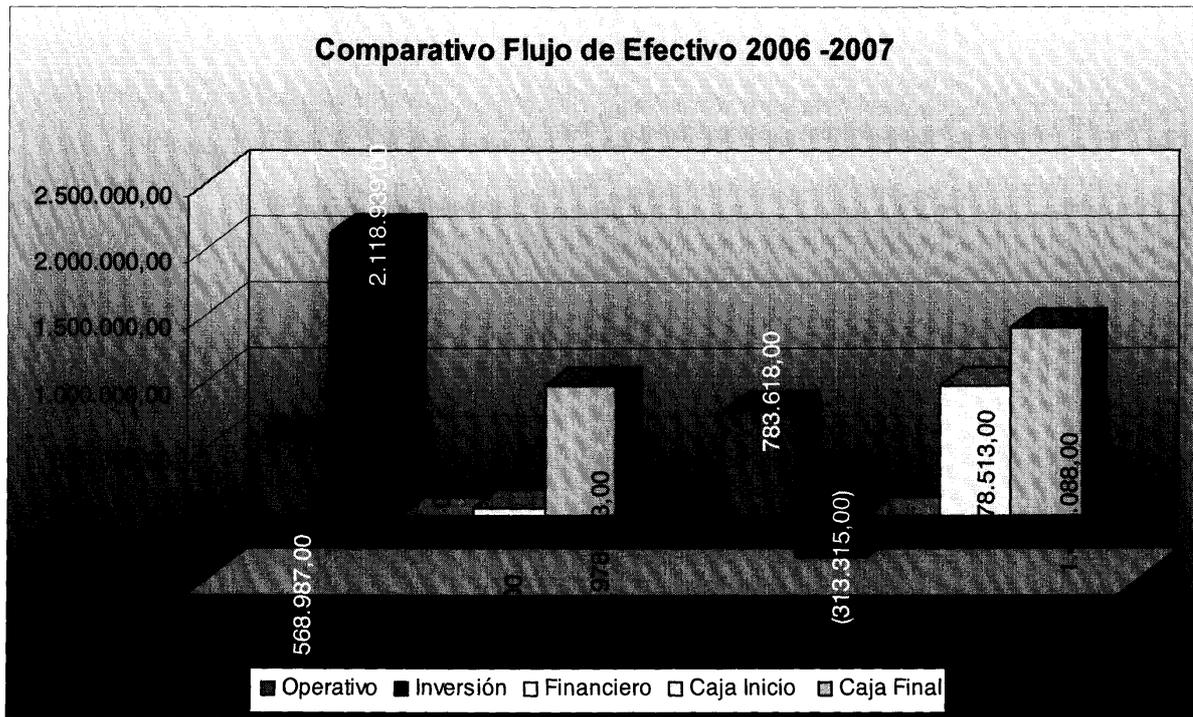
ANÁLISIS DEL PRESUPUESTO VERSUS EL EJECUTADO AÑO 2007

CATEGORÍA	PERIODO ANTERIOR		PRESUPUESTO		PERIODO ACTUAL		VARIACIÓN MONTOS	OBSERVACIONES	VARIACIÓN PORCENTAJE	OBSERVACIONES		
	VALORES	%	VALORES	%	VALORES	%						
<b>VENTAS NETAS</b>	2.901.437	100%	6.663.669	100%	4.143.127	100%	1.241.690	43%	Incremento debido a la facturación en la División Industria de la tercera etapa edificio EMAPA, iluminación de canchales al Circuito Militar, reparación de ánchors, primera fase de la primera etapa a Andec, en Armas y Municiones debido al incremento en el precio de venta de los cartuchos y empezó la facturación del proyecto Sicom	2.520.542	-38%	Disminución de ventas debido a que no se realizó la venta presupuestada a la Fuerza Terrestre de cartuchos cal. 5.56 y 7.62 por un valor de \$ 2.387.126.68, debido al incumplimiento de Sr Diego Prado en el contrato de importación de componentes de munición. Tampoco se vendió las estructuras metálicas del puente Playas y proyectos hidroelectrónicos presupuestados vender en \$ 262.500 y \$ 437.501 respectivamente, reduciéndose un total de \$3.087.127 a las ventas presupuestadas.
<b>COSTO DE VENTAS</b>	1.864.440	64%	5.127.932	77%	2.540.565	61%	676.125	36%	Debido al incremento de ventas en el periodo actual, el costo de ventas igualmente se incrementa.	2.567.367	-50%	La disminución de ventas, genera también la disminución del costo de ventas.
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	242.358	8%	276.300	4%	277.924	7%	35.567	15%	Este incremento se debe al pago de bono de responsabilidad al personal militar administrativo, mismo que al periodo enero a sep 06, no se pagaba.	1.624	1%	Aumento de gastos administrativos debido al registro no presupuestado del pago de honorarios al señor Cmtl. @ Eduardo Acosta de enero a noviembre 2007 por \$ 25.300, que se atenúa con la reducción de gastos administrativos consumo de combustibles, útiles de oficina, útiles de aseo y otros.
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	31.357	1%	110.346	2%	86.299	2%	54.942	175%	Esta elevación se debe a la contratación del Responsable Comercial, por lo que se incrementan remuneraciones, comisiones, beneficios sociales, gastos de gestión propios de este funcionario que laboró hasta el mes de agosto 2007.	24.047	-22%	Disminución de gastos de ventas debido a la salida del Responsable Comercial en el mes de agosto 2007.
<b>DEPRECIACIÓN OPERATIVA</b>	96.275	3%	111.671	2%	84.218	2%	12.057	-13%	El decremento en la depreciación se debe a la entrega de las instalaciones de los talleres productivos al Holdingline S.A.	27.453	-25%	Disminución de la depreciación operativa debido a que no se adquirieron algunas maquinarias que fueron presupuestadas, como marcadora de armamento y maquina de visión artificial, por tanto el gasto de depreciación disminuye.
<b>DEPRECIACIÓN ADM. Y VENTAS</b>	120.478	4%	27.807	0%	30.100	1%	90.379	-75%	Transferencia de edificios al Holdingline Dic06	2.293	8%	Incremento de la depreciación de Adm. y ventas debido a la construcción de dos polvorines en los polvorines en el DESCO.
<b>BAIT (BIT)</b>	548.828	19%	1.008.813	16%	1.134.021	27%	677.492	106%		114.468	11%	
<b>OTROS INGRESOS FINANCIEROS</b>	71.166	-2%	42.720	1%	34.001	-1%	37.165	-62%	En el periodo anterior 2006, se registró un ingreso de \$ 154.000 por dación de terrenos y edificios al Holdingline e intereses en inversiones por \$ 17.000 menos gastos por intereses de créditos concedidos por la matriz por \$ 100.000. En el periodo actual se registra únicamente intereses por inversiones.	76.721	-180%	Disminución en gastos financieros debido a la no utilización de un crédito presupuestado de la matriz por \$ 700.000 que habrían generado intereses por \$ 42.720; y aplicación de la política corporativa de inversión de excedentes.
<b>OTROS INGRESOS</b>	108.829	-4%	48.000	-1%	122.961	-3%	14.132	13%	En el año 2006 se registró \$ 96.000 por concepto de arrendos al Complejo Industrial, Corpeys y Dinecoms y sobrantes de inventarios por \$ 12.000, mientras en el año 2007 se registra la venta de varios productos que fueron provisionados para la baja y activos que ya fueron dados de baja en el año anterior.	74.961	156%	Aumento de otros ingresos debido al registro de ingresos por la venta de inventarios provisionados para la baja, maquinaria que fue dada de baja en el año 2006 y la obtención del premio a la calidad.
<b>OTROS EGRESOS</b>	577.121	20%	146.800	2%	437.256	11%	139.865	-24%	Durante el año 2006 se provisionó \$ 386.000 por inventarios de venta rotación, \$ 100.000 por asistencia técnica por pagar a la matriz, \$ 40.000 por faltantes de bodega, \$ 10.000 pérdida por baja de activos y otros, mientras que en el año 2007, se registra pagos a la matriz por concepto de asesorías, arrendos, debido por gastos en importación de componentes de cartuchos cal. 7.62 y 5.56, bajas por incobrabilidad de cuentas por cobrar a varios clientes.	290.456	198%	Incremento debido al registro de cuentas incobrables de la Brigada Blindada Galápagos (\$ 15.000), Emapa (\$ 18.000), varios clientes (\$ 84.000) y provisión normal año 2007 (14.000) suman \$55.000, contribuciones del FIA a Organismos de control de provisión y fabricación de aceros (contenedores para el Cuerpo de Ingenieros, facturas del año 2006) y variación de precios en contratos con la Emapa por \$ 20.000 registro por importación fallida con Arsenal Sr. Prado (\$ 41.000), incremento en el pago por asesoría técnica al HDine en \$ 70.000 (\$100.000 a \$170.000), incremento de pago de arrendos presupuestados (de \$ 40.000 a \$ 84.000), baja de inventarios de baja rotación por \$ 15.000 (materiales de construcción, eléctrico, munición dañada, equipo de oficina, deportivos, repuestos automotrices)
<b>IMPORTE ANTES DE IMPORTE BAIT</b>	548.828	19%	966.993	15%	696.721	3%	66.155	4%		74.961	3%	
<b>IMPORTE PARTICIPACION FINANCIERAS</b>	22.410	1%	130.214	2%	126.559	3%	104.149	465%		3.655	-3%	
<b>IMPORTE DEBE A LA MATRIZ</b>	196.398	7%	37.411	1%	117.761	1%	68.947	35%		61.171	3%	
<b>IMPORTE IMPORTE A LA MATRIZ POR RESERVA</b>	106.085	4%	184.470	3%	191.550	5%	85.465	81%		7.080	4%	valor resultante en la conciliación tributaria 2007
<b>IMPORTE NETO (BIT) RESULTA</b>	35.306	1%	888.498	13%	878.262	11%	82.740	233%		88.343	18%	

30



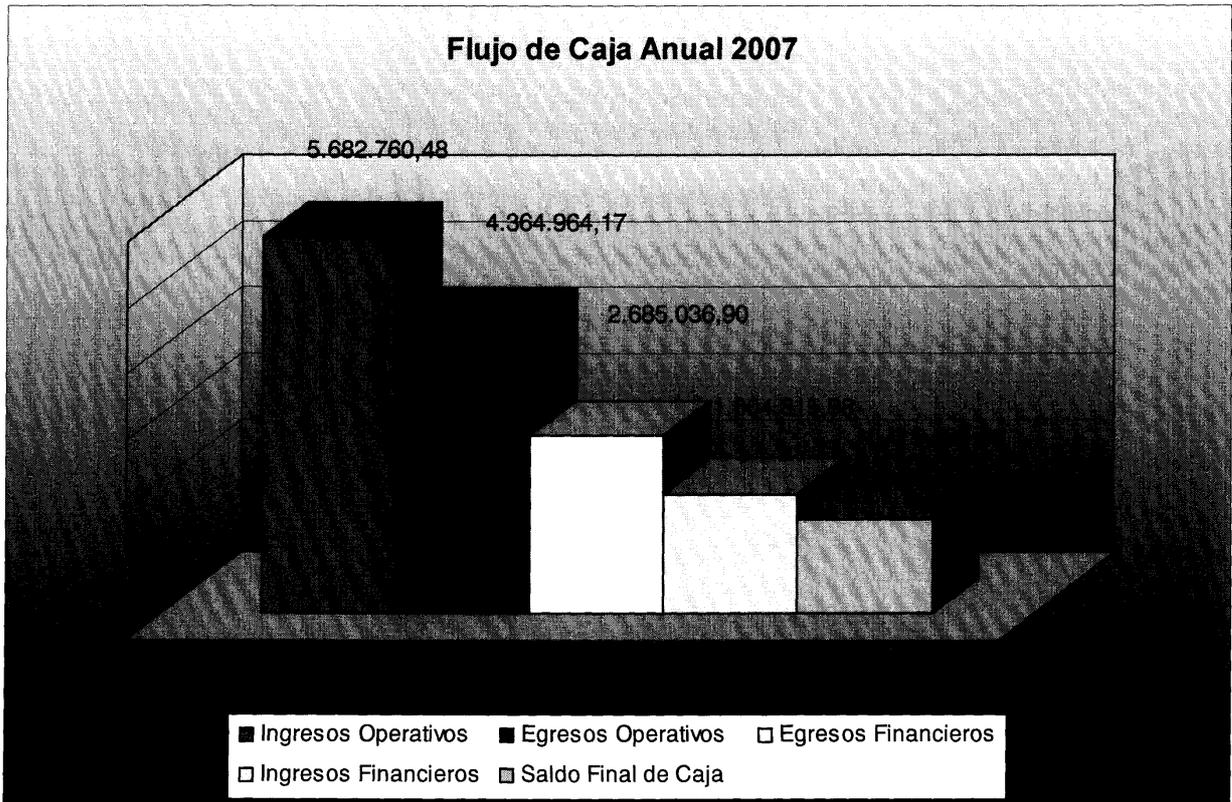
**2.9.3 FLUJO DE EFECTIVO**



fr



2.9.4 FLUJO DE CAJA HISTORICO



## 2.9.5 INDICES FINANCIEROS



INDICES FINANCIEROS A DICIEMBRE 2007

INDICADOR	FORMULA / VARIABLES	INTERPRETACIÓN	PERIODO ACTUAL	Observación
CAPITAL DE TRABAJO	$AC - PC = KT$ ( US\$ ) AC Activo corriente PC Pasivo corriente KT Capital de trabajo	Determina la capacidad líquida para atender con normalidad los compromisos corrientes del negocio.	3.119.056,00	Existe la facilidad de cumplir actividades operativas de la fábrica
LIQUIDEZ	$AC / PC = IL = \text{veces}$ AC Activo corriente PC Pasivo corriente IL Índice de Liquidez	Determina las veces que la empresa cuenta para atender sus obligaciones de corto plazo	1,81	Por cada USD 1,00 de deuda, la FMSB tiene USD 1,81 para cubrir obligaciones de corto plazo
LIQUIDEZ NETA	$(AC - I) / PC = LN = \text{veces}$ AC Activo corriente PC Pasivo corriente I Inventario LN Liquidez neta	Determina en forma más rígida las veces y la capacidad que tiene la empresa para atender las obligaciones de corto plazo	0,92	Por cada USD 1,00 de deuda, la FMSB tiene USD 0,92 para cubrir obligaciones de corto plazo
SOLIDEZ FINANCIERA	$PT / AT = S = \%$ PT Pasivo total AT Activo total S Solidez ( % )	Es el porcentaje de terceros que financian o apalancan el activo total de la empresa	54%	El 54% de los activos esta influenciada por los acreedores, debido a los anticipos recibidos por parte de la HJDN y Andec
PERIODO PROMEDIO DE COBROS	$PPC = CxC (\text{días}) / VT$ PPC Período promedio de cobros CxC Cuentas por cobrar VT Venta del periodo	Determina el número de días promedio que los deudores pagan sus obligaciones y deudas con la empresa	123	El período es alto, debido a los pendientes por cobrar al Cuerpo de Ingenieros y empresas relacionadas.
DIAS PROMEDIO DE PAGO	proveedores/costo de ventas*360	Determina el número de días promedio que se pago a proveedores	202	Este dato subió debido a la deuda que mantenemos con IPAC
DIAS DE INVENTARIO	inventarios/costo de ventas*360	determina número de días que rota el inventario de la empresa	486	El período es alto debido a que contamos con gran cantidad de inventarios que no rotan
ROE	Utilidad Neta / Patrimonio	Determina el porcentaje de beneficio respecto al patrimonio de la empresa.	12,23%	La rentabilidad es positiva sobre el patrimonio
ROI	Utilidad Neta / Activos Totales	Determina el porcentaje de beneficio respecto al total de activos de la empresa.	5,61%	La rentabilidad es positiva sobre los activos
EVA	Utilidad Neta - (ROE* Patrimonio Año Anterior)	Determina el resultado de la inversión sobre la gestión del ejercicio fiscal	64.285,85	Existe valor agregado a los accionistas

→

**CONCLUSIONES**

- El volumen de producción de municiones planificado para el año 2007 se cumplió de la siguiente manera:

Cumplimiento Munición de caza	68,48%
Cumplimiento Munición Fuego Central	99,36%
Cumplimiento producción de municiones	73,99%

La escasez de plomo hizo que en munición de caza no se cumpliera con la planificación; se realizó la importación de 100 Ton. de plomo de Industrias Surquillo del Perú, lo que obligo a actualizar los precios de la munición de caza a precios de adquisición de plomo internacionales, esta materia prima llega en los primeros días del mes de enero del 2008.

- Se presupuestó producir y vender cartuchos Cal. 5.56x45 mm. y 7.62x51 mm. para la Fuerza Terrestre por un valor de \$ 2,387,126,68. No se concretó esta producción, debido al incumplimiento del contrato de importación de componentes por parte del Sr. Diego Prado.

57



• A más de no haber cumplido con la Fuerza Terrestre, de haber dejado de generar la utilidad que correspondía a esa venta (Aproximadamente \$300.000), la Fabrica debió asumir los costos por ampliación del plazo de una carta de crédito y los costos generados en el exterior, generando un perjuicio por \$40.000 aproximadamente.

• En la división industrial se ha completado el 75% del trabajo planificado en razón del retraso por parte de ANDEC para la adecuación de la obra civil que soporta las estructuras metálicas de los galpones

• Se está desarrollando una vaina para munición de caza totalmente plástica a menor costo que la importada, el proyecto se encuentra en pruebas de funcionamiento con diferentes polímeros para definir el adecuado al uso.

• Se ha tomado contacto con las mejores empresas fabricantes de armas internacionales para concretar el proyecto de cofabricación de armas; la empresa Taurus es la que ha demostrado mayor interés en el proyecto; se espera durante el primer trimestre del año 2008 concretar un alianza estratégica con esta empresa y definición de las partes a fabricar conjuntamente.

  
EDDIE NOVILLO RAMEIX  
TCRN. CSM  
GERENTE FMSB SANTA BARBARA SA

