

Índice

• Directorio de la Empresa 2006	2
• Carta del Director Ejecutivo	3
• Gerencia Relaciones Industriales	6
• Gerencia de Finanzas	11
• Gerencia Comercial	15
• Gerencia Garantía de Calidad	23
• Gerencia de Ingeniería	25
• Gerencia de Mantenimiento	29
• Gerencia de Producción	33
• Gerencia de Materiales	36

DIRECTORIO DE LA EMPRESA 2006



Sr. Presidente del Directorio de ENAER
*General del Aire Don **Osvaldo SARABIA Vilches***



Sr. Director de ENAER
*Subsecretario de Aviación Don **Raúl VERGARA Meneses***



Sr. Director de ENAER
*General de Aviación Don **Ricardo ORTEGA Perrier***



Sr. Director de ENAER
*General de Aviación Don **Mario GONZÁLEZ Ossa***



Sr. Director de ENAER
*General de Aviación Don **Jorge ROJAS Ávila***



Sr. Director Ejecutivo de ENAER
*General de Brigada Aérea (I) Don **Carlos TRAUB Gainsborg***

CARTA DEL DIRECTOR EJECUTIVO

Srs. Miembros del Directorio, clientes y amigos de Enaer:

En mi calidad de Director Ejecutivo de la Empresa Nacional de Aeronáutica (ENAER), presento a ustedes la Memoria 2006, un resumen tras el cual pretendo representar el camino trazado por nuestra Empresa durante el último período, ello expresado a través de las diversas áreas que la integran.

Desde su creación, hace ya 23 años, esta empresa autónoma del Estado ha logrado crecer y expandirse más allá de sus propias fronteras, generando no sólo importantes capacidades estratégicas que nos permiten responder en forma rápida y con un certero respaldo a la Fuerza Aérea, sino que, además, ENAER se ha abierto hacia nuevas áreas de negocios, pudiendo con ello generar empleos para más de mil chilenos, los que han asumido con evidente orgullo el rol protagónico que deviene el formar parte de la principal industria aeronáutica de Chile y a nivel regional, ciertamente una de las de mayor calidad y reconocimiento.

Pero este largo camino de éxitos, no ha estado exento de los vaivenes que impone el mercado nacional, como de las bien conocidas coyunturas internacionales. Sin embargo, dichas amenazas más que debilitarnos, han logrado fortalecer nuestra presencia, lo cual ha sido resultado de un recurso humano con gran experticia e identificación con su empresa.

Como ejemplo de lo anterior, hemos alcanzado los mejores índices de calidad en lo que es la fabricación de piezas y partes para aeronaves comerciales, civiles y militares, así como también un férreo, aunque no menos difícil, compromiso alcanzado por parte de nuestros trabajadores. Ello lo hemos podido apreciar especialmente en quienes se desempeñan en las áreas de mantenimiento y modernización de aeronaves o en reparación y calibración de instrumentos aeronáuticos, compromiso humano que es proporcional a los altos niveles de confianza que permiten volar en forma segura en los diversos modelos de aeronaves que ingresan a nuestra Empresa.

Durante el año 2006, ENAER fue distinguida una vez más con el trofeo a Mejor Empresa en el área de Estructuras e Interiores, premio que entrega cada año Embraer a sus más destacados proveedores. En esta ocasión, ENAER fue reconocida por la oportunidad en las entregas, la calidad de sus productos y la flexibilidad para enfrentar cambios y desafíos.

El mencionado trofeo no es sino la representación del valor que se le asigna a la entrega de un servicio que se basa en la transparencia y probidad, ética, responsabilidad, protección del medioambiente, confianza en nosotros mismos y, por supuesto, del competente y sano trabajo en equipo.

En esa misma dirección, la Asociación de Exportadores de Manufacturas (Asexma) reconoció en nuestra Empresa a la “Mejor Empresa Pública Exportadora”, ello durante 2006, en lo que constituyó, sin duda, un nuevo paso en el complejo y gratificante camino que nos está posicionando como una empresa de Clase Mundial.

Otro hecho que nos ha permitido validar el camino adoptado, tiene relación con la certificación del avión Eclipse 500, al cual ENAER fabrica todo el conjunto de nariz y cuyas expectativas de venta sobrepasan ni más ni menos que las 5 mil aeronaves, en un plazo no mayor a los 10 años.

Es así como en marzo de 2006 enviamos a Albuquerque, Estados Unidos, el primer conjunto, lo que pese a las dificultades y tropiezos encontrados - como consecuencia de las zozobras propias de un sector tan sensible a los cambios del mercado- no resultó ser un impedimento para que nuestros trabajadores hayan seguido trabajando y operando con fuertes bríos y un serio compromiso personal sin alterar el ritmo de crecimiento alcanzado desde hace varios años.

En síntesis, el año 2006 nos presentamos a Chile y al mundo como una empresa aeronáutica sólida, cuyos logros y alto prestigio responden al esfuerzo, identificación y compromiso alcanzado por nuestros trabajadores.

Sabemos que el sector aeronáutico está mostrando un fuerte crecimiento, por lo que, la buena actitud, el total compromiso y el pleno dominio del área en el cual nos empleamos hacen presagiar que en lo inmediato, en el corto y en el mediano plazo, el escenario se presenta promisorio.

Aprovechemos nuestra posición en el mercado y sigamos estableciendo acuerdos con empresas internacionales, como las que han visitado nuestra Empresa el año recién pasado. En ese sentido, no es casualidad que prácticamente desde todos los continentes nos observen y se acerquen a nuestra Empresa, con el propósito de conocer más sobre ENAER o determinar hacia dónde se proyecta en los próximos años.

Antes de terminar, e insistiendo en esta invitación que les he hecho, en cuanto a unirnos para seguir construyendo, deseo destacar que, es positivamente sintomático que aún nos consulten por el avión Pillán, presente en 8 países del mundo; que Embraer nos siga pidiendo empenajes, sobrepasadas ya las mil unidades, (lo que nos ha llevado a ser uno de los más exitosos programas de aeronaves comerciales a nivel mundial); que Dassault, IAI y EADS CASA España, continúen solicitando que participemos en sus exigentes programas o bien, que hayan llegado el año recién pasado aeronaves comerciales de diversas latitudes (Argentina, Colombia, México, Uruguay, Venezuela, entre otros), para realizar su mantenimiento en ENAER, lo que demuestra que no son sólo palabras, el declarar convencidos que en nuestros talleres y oficinas seguimos apostando por la calidad y satisfacción integral a nuestros clientes.

Finalmente, deseo reestablecer el firme compromiso de toda la empresa que dirijo, de trabajar en el futuro con renovado esfuerzo, tras el cumplimiento de las metas que nuestro Directorio impone y las expectativas que cada uno de nuestros clientes tiene.

Un sincero y afectuoso saludo,

Mario González Ossa
Director Ejecutivo

GERENCIA RELACIONES INDUSTRIALES

I.- INTRODUCCIÓN

Su diseño orgánico obedece a las directrices emanadas del Plan Estratégico de Enaer. En este sentido la Gerencia de Relaciones Industriales asume la función de ser capaz de generar y sostener ventaja competitiva y de añadir valor, contribuyendo, a través de sus prácticas y políticas en el verdadero reconocimiento de los recursos humanos como recurso estratégico, determinante en el desarrollo y éxito de la empresa.

II.- ACTIVIDADES RELEVANTES

A.- Capacitación

El desarrollo del Plan de Capacitación, propuesto por El Comité Bipartito de Capacitación y autorizado por el Sr. Director Ejecutivo, ha permitido capacitar a un numero importante de trabajadores, es así como el año 2006 se capacitaron 1.483 trabajadores, con 135 cursos programados.

Enaer, a puesto énfasis en potenciar habilidades de Planificación, Trabajo en Equipo, Liderazgo, Comunicación, Definición de Indicadores de Gestión de sus respectivos procesos, Cursos de Actualización Técnica y Cursos en el Material Aeronáutico.

Por otro lado, Enaer conciente de la importancia que tiene el dominio del idioma Ingles, definió, un Programa Trienal de Capacitación, el cual tiene como objetivo estratégico, que cada uno de los participantes, alcance un nivel mínimo de 70% al término del año 2008. La meta definida es capacitar en idioma inglés a 439 empleados al año 2008. El porcentaje de avance a la fecha es de un 60%.

B.- Clima Laboral

El Proceso de Clima Organizacional, considerado muy importante para generar resultados de calidad para la empresa, forma parte de las políticas de calidad compartidas por todos sus trabajadores.

Enaer incorpora una muy buena práctica al evaluar el Clima Laboral, entendiendo que este es un indicador de satisfacción de sus empleados y que favorece la motivación por un desempeño de la calidad.

De este modo, Enaer consideró necesaria la implementación de mejoras en las condiciones físico-ambientales para sus trabajadores invirtiendo en la climatización de las áreas productivas, sistemas de absorción de gases y vapores y la construcción de baños y casinos, fortalecimiento de competencias de gestión y liderazgo para su jefatura y el otorgamiento de alimentación y movilización de acercamiento gratuita a un número considerable de sus miembros, incorporación de insertos en boletín comunicacional, estudio de condiciones socioeconómicas de empleados de la División Aviones, evaluación de calidad de servicio de Bienestar Social.

C.- Seguridad Industrial

En estas actividades se ejecutan acciones de seguridad industrial, higiene industrial, medicina del trabajo o riesgos ergonómicos, recibiendo asesoría permanente de la Mutua de Seguridad, como organismo administrador de la Ley 16.744.

Consciente que en los procesos de fabricación de los productos que provee Enaer al mercado nacional e internacional, se ejecutan tareas que involucran riesgos (siendo mayores en las áreas productivas que en las administrativas), tanto para las personas, como para los bienes de la empresa y la comunidad, se han incorporado medidas proactivas y reactivas, con el objeto de controlar los riesgos asociados.

Como antecedente relevante de mencionar está el desafío de la Implementación del Sistema Integrado de Gestión de Calidad, Medio Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional, objetivo del Plan Estratégico 2005-2009, que establece su puesta en marcha para fines del año 2009, que permitirá optimizar la administración de los riesgos.

Ejecutó además Programa de Prevención de Riesgos, para disminuir las tasas de siniestralidad de incidentes laborales de nuestros trabajadores.

III.- INFRAESTRUCTURA

Esta área tiene como misión, prestar el apoyo necesario para la mantención de los edificios e instalaciones, con el fin de proporcionar un normal funcionamiento a la empresa, por ende, las tareas se realizan a requerimiento de las unidades internas.

Dado que El Plan Estratégico de la Empresa, para el periodo comprendido entre los años 2005-2009, dispone en una de sus tareas, el Desarrollar y Ejecutar un proyecto para implementar capacidades de una Repair Station en el Aeropuerto Arturo Merino Benítez, con la infraestructura y medios necesarios para cumplir en excelente forma su función se dio inicio a esta tarea, solicitando oficialmente los terrenos a la Dirección General de Aeronáutica Civil para comenzar con el desarrollo del proyecto “ENAER en A.M.B.”.

Siendo esta solicitud aprobada por dicho organismo, se procedió a dar por iniciadas las actividades logísticas administrativas y financieras, para ejecutar las obras.

Esta programación, se dividió en dos etapas, que totalizan una Inversión comprometida a la fecha de \$ 1.351.387.457.-

IV . MEDIO AMBIENTE

ENAER se encuentra trabajando activamente en el cuidado del medio ambiente desde el año 1998. Para ello, creó un comité ambiental, liderado por el Gerente de Garantía de Calidad y profesionales de cada una de las organizaciones internas, en el cual se gestionan temas medioambientales de los procesos productivos y se estudian posibilidades de una mejora continua.

Actualmente, en su búsqueda permanente de mejoras, ENAER tiene como objetivo estratégico la implementación de un sistema de gestión integrado de calidad, prevención de riesgos, salud ocupacional y medio ambiente para fines del año 2009. Tarea que comenzó con la difusión y coordinación entre organismos de la Empresa y Mutual de Seguridad.

Se elaboró en conjunto con la Gerencia de Garantía de Calidad, un calendario de actividades, tanto de instrucción e inspección como de evaluación de los resultados para la implementación del Plan de Gestión Integrado de Calidad, Medio Ambiente y Prevención de Riesgos Profesionales, elevando directamente a la Dirección Ejecutiva sus requerimientos financieros para determinar su aplicación.

También, se elaboró un flujograma de gastos por etapas para habilitar las dependencias de la ex-planta de oxígeno como almacén para acopio de materiales químicos inflamables.

V.- BIENESTAR SOCIAL

Conciente de las necesidades que requiere el personal, ENAER cuenta con un Servicio de Bienestar Social que proporciona a sus afiliados y causantes de asignación familiar, en la medida que sus recursos lo permitan, asistencia económica, deportiva, cultural y social, herramientas plenamente utilizadas en el período.

VI.- ORIENTACIONES DEL PLAN ESTRATÉGICO

En lo relacionado con objetivos del Plan Estratégico, se avanzó en las siguientes materias:

- Desarrollar un Proceso de gestión del conocimiento, que permita una eficiente administración del capital intelectual de la Empresa.
- Participar en el desarrollo e implementación de un Sistema Integrado de Gestión de la Empresa que considere Calidad, Medio Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional, bajo las Normas ISO 9001-2000, ISO 14000-2004 y OHSAS 18001 respectivamente, a fines del año 2009.
- Estudiar y Promover un sistema de incentivos y recompensas incorporando criterios de aportes a la cadena de valor, que permita establecer rangos de remuneraciones diferenciadas en las cuales se destaquen y distingan las capacidades individuales de los trabajadores, en beneficio de la empresa y de todos sus empleados.
- Mejorar el nivel de satisfacción sobre el clima organizacional existente en un 10% sobre los resultados obtenidos en el período que cubre este plan, sugiriendo al nivel Directivo Superior, las acciones a adoptar.
- Continuar con el mejoramiento del nivel de Inglés tanto del personal de Enaer como de la Fach, a partir del año 2005 alcanzando al término del año 2008, una exigencia de un 70%.

VII.- CONCLUSIONES GENERALES

Durante el período 2006 la Gerencia de Relaciones Industriales a pesar de contar, con un reducido presupuesto, enfrentó contingencias, veló por el fiel cumplimiento de la legislación laboral y compromisos medio ambientales, dio soporte de mantenimiento de infraestructura y gestionó los programas de capacitación previstos.

En ello, fue fundamental el trabajo en equipo de esta organización, que permitió responder a las permanentes demandas de las diferentes Gerencias, de la Dirección Ejecutiva y de los trabajadores de la Empresa.

GERENCIA DE FINANZAS

I.- INTRODUCCIÓN

La Gerencia de Finanzas es un organismo ejecutivo y asesor que depende directamente del Director Ejecutivo y cuya misión es “Administrar la obtención y uso de los recursos financieros y económicos de la organización, con el propósito de optimizar su estructura financiera y maximizar su rentabilidad”.

II.- ACTIVIDADES RELEVANTES

Se describen a continuación los objetivos y grados de avance:

A.- Respecto al Plan Estratégico

1. Perfeccionar los sistemas de información de apoyo a la gestión financiera, asegurando que los organismos internos proporcionen en forma oportuna y completa todos los antecedentes que se requieran para los cálculos y proyecciones respectivos.
Avance: Se desarrolló un sistema modular Administrativo – Contable que sirva de apoyo a la gestión financiera con base a tecnología más flexible y amigable, el cual se encuentra a la fecha en fase de conexión y próximo a entrar en pruebas.
2. Hacer la Reingeniería de sistemas contables que permita disponer de contabilidad para la gestión y toma de decisiones.
Avance: Al igual que el objetivo anterior (1), su cumplimiento forma parte del desarrollo del sistema Administrativo – Contable enunciado precedentemente.
3. Incorporar en forma definitiva, un sistema de Auditoría Externa a la contabilidad de la empresa.
Avance: En la actualidad una empresa externa realiza auditorías una vez al año.
4. Utilizar los instrumentos financieros que provee el mercado (Forward) para cubrir las eventuales fluctuaciones del dólar y también los márgenes de utilidad definidos como objetivos.
Avance: Desde Agosto de 2005 la empresa maneja cobertura de tipo de cambio por medio de instrumentos financieros denominado Forward, la cual opera en función de normativa aprobada por el Directorio de Enaer, análisis interno y sugerencia de especialistas que nos asesoran en estas materias.

5. Establecer procedimientos permanentes para agilizar los procesos de pagos a proveedores y de cobranza a clientes, para captar con ello, un mayor interés por parte de estos en mantener sus relaciones comerciales con la empresa.
Avance: Se encuentra en estudio el procedimiento de Crédito y Cobranza confeccionado en el segundo semestre de 2006 como también el procedimiento de pago con cartas de crédito a proveedores extranjeros.
6. Contar con sistemas de control de gestión y de bases estadísticas que permitan evaluar y medir con precisión el rendimiento de los recursos financieros asignados y su correspondiente ejecución.
Avance: Desde Marzo de 2006 se emite estado situación presupuestario mensual para el control de la gestión de las distintas gerencias de la empresa, como también a partir de Julio de 2006 se publica mensualmente los Estados Financieros en la Página WEB de la Gerencia de Finanzas.
7. Presentar trimestralmente indicadores financieros, comerciales y de gestión que permitan conocer permanentemente el comportamiento y la gestión de la Empresa. Asimismo, se deberán entregar las rentabilidades por área de manera de tener una correcta focalización de los recursos de inversión y entregar los incentivos correctos y oportunos.
Avance: Mensualmente se publica en el sitio de Intranet de la Gerencia de Finanzas en conjunto a los Estados Financieros y al Status del plan de ventas de la Empresa, los indicadores económicos, financieros, comerciales y de gestión actualmente medible, como también las rentabilidades por Gerencias Productivas.
8. Procurar y presentar al Sr. Director Ejecutivo cuando corresponda y/o se requiera, las distintas formas de financiamiento para apoyar el cumplimiento de los Objetivos Estratégicos definidos en el presente Plan.
Avance: Función en desarrollo periódico.

B.- Respecto de la Directiva Anual de Trabajo 2006

De estas tareas se destaca:

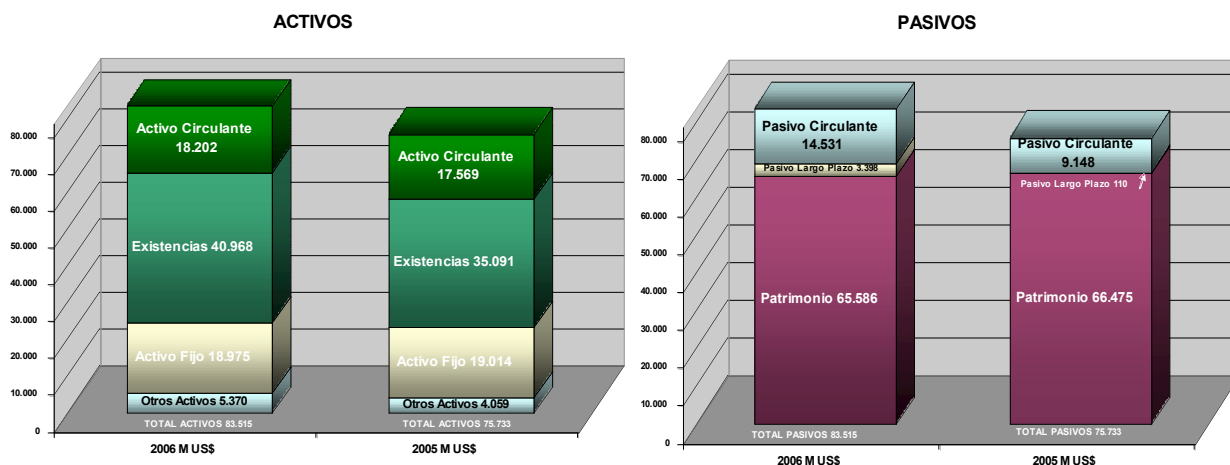
1. Se confeccionó la Normativa de Control de Inventario y se establecieron procesos de mejoras en el calculo del costeo.
2. Se puso termino al Diseño del sistema administrativo contable.

3. Se reviso la arquitectura del sistema presupuestario de Enaer, y se definieron sus debilidades a mejorar.
4. Se reevaluó la metodología de costos utilizada en la Empresa, con el propósito de cubrir las necesidades de información real de los costos de producción de bienes y de servicios, para la toma de decisiones y control de gestión.

III.- CONCLUSIONES GENERALES

Considerando una disminución de las ventas de MUS\$ 6.859, un 16,08% menos que igual periodo de 2005, principalmente por la menor venta del Programa Eclipse y Motores FACH entre otros, se observa una desaceleración sustancial de la caída del resultado final a Diciembre de 2005 (de MUS\$ (5.052) a MUS\$ (265) respectivamente) aunque todavía no es lo suficiente para revertir los resultados negativos. Este hecho se puede explicar por un lado por medio de las medidas de disminución de gastos en Bienes y Servicios y Personal a comienzos de 2006 como también a los esfuerzos en mejorar la eficiencia en las operaciones de la empresa, hecho verificado por una reducción de 3,83 puntos porcentuales del costo de venta versus el ingreso por ventas y de MUS\$2.378 menos en los Gastos de Administración y Comercialización, cifra equivalente a una reducción de 2,35% del 2005 al 2006. En relación a la estructura financiera se aprecia dificultades en la liquidez expresado en una menor disponibilidad de capital de trabajo producto de la disminución de Ventas, Márgenes Comerciales e Inversión en maquinarias de 5 ejes, lo que ha llevado a incrementar los compromisos con Proveedores y Acreedores de corto plazo en MUS\$5.383 respecto al ejercicio de 2005 para poder financiarse. La proporción de Deuda de Largo Plazo ha crecido en virtud de la obtención del financiamiento de la Construcción del Hangar en el Aeropuerto A.M.B. a entregarse durante el año 2007 por un monto de MUS\$2.530.

Grafico de Variación de la estructura financiera 2006- 2005



En cuanto a las proyecciones para el 2007, existe una mayor actividad comercial proyectada con respecto al 2006, principalmente impulsado por una mayor venta en el Programa Eclipse, y Brasil por el lado de Productos, y por Motores FACH y Motores Industriales por el área de Servicios. Se considera además mantener el nivel de gastos de funcionamiento en las principales áreas productivas y todas las administrativas similar al año 2006; un nivel de gastos por desahucio de US\$ 700.000 a recuperar en el mismo año vía remuneraciones y US\$150.000 para capacitación.

Las proyecciones económicas para el 2007, muestran resultados negativos con los antecedentes con los que se ha confeccionado el presupuesto 2007, sin embargo el precio del producto Nose Assy del programa Eclipse que fue proyectado a US\$17.000 cada uno, se encuentra en conversaciones. existiendo una alta probabilidad de lograr un precio de US\$23.000, esto, sumado a la posibilidad de vender 3 Aviones Pillán no contemplados en el Presupuesto, permitiría revertir el resultado negativo de MUS\$2.276.- siempre que se mantengan las demás variables sin modificación al alza.

Independiente de lo anterior, para el 2007 se pretende abordar mejoras en los Procesos de Costos, de Gestión de Presupuesto y Sistema de Control de Gestión.

GERENCIA COMERCIAL

I.- INTRODUCCIÓN

Esta Gerencia cumple con las funciones asignadas en el R.O.F. de la empresa, se desarrolló durante el periodo, un formato estándar para visualizar el Plan de Ventas Global y por área de ventas; productos y servicios, el cual reside en la intranet de la Gerencia de Finanzas. Semanalmente es actualizada su evolución, con los respaldos correspondientes de Contratos y/o Ordenes de Compra , por parte de la Gerencia Comercial y de las Facturas, por parte de la Gerencia de Finanzas.

Durante el año 2006 y con el propósito de potenciar el servicio de Post-Venta PILLAN, se concurrió a visitar los países centro americanos que poseen dicha aeronave.

Se mantuvo un registro global de los reclamos de Clientes, informando de su situación y evolución a toda las Gerencias involucradas.

Finalmente y como una actividad de gran importancia se participó en FIDAE, ExpoNaval y en la Feria de las Fuerzas Armadas de Argentina.

II.- ACTIVIDADES RELEVANTES

A. En cuanto a actividades propuestas en el Plan Anual:

Se participó en la XIV versión de la Feria Internacional de Aire y del Espacio (FIDAE).

Los Departamento de Ventas de Productos y Servicios, generaron un reporte en línea, de actualización semanal de la situación del Plan de Venta de sus respectivos Departamentos.

Se elaboró un procedimiento para la venta de excedentes de bodega, el que fue remitido y presentado al Comité Normativo de la Empresa.

Se revisó y modificó el PRE-140 "Procedimiento e Indicadores para el Tratamiento y Evaluación de la Satisfacción y Lealtad del Cliente".

Se mantuvo el seguimiento y control de la gestión de los Agentes Comerciales de ENAER.

Se realizó el Plan de Ventas 2007, que se uso como base para la presentación del presupuesto 2007 de ENAER.

El resultado del Plan de Ventas 2006 es el que se indica en el cuadro siguiente para Ventas y Servicios.

RESULTADO PLAN DE VENTAS 2006

Área	Plan de Ventas 2006	Contrato Obligado	Facturado Devengado	Pendiente Por Facturar	Pendiente por Comprometer
Productos	17.014.202	15.787.415	15.453.128	334.287	1.226.787
Servicios	25.561.892	26.491.813	23.332.444	3.159.370	-929.921
TOTAL	42.576.094	42.279.229	38.785.572	3.493.657	296.866

Del Total de Obligaciones por US\$ 42.279.229, se provisionaron en 2005. US\$ 5.974.465, lo que rebaja en el mismo monto lo Facturado en el E.E.R.R.

PLAN DE VENTAS 2006
VENTAS DE PRODUCTOS

NRO.	Programa Descripción	2006		O. Compra Obligado 2006	Facturado	Por Facturar	Por Comprometer
		Cant.	US\$ Productos				
2	PILLAN/TB PILLAN	3	1.452.000	0	0	0	1.452.000
2	REPUESTOS PILLAN		100.000	162.086	140.733	21.353	-62.086
14	FALCON	71	300.140	286.920	277.121	9.799	13.220
34	HAL	5	133.800	126.000	21.750	104.250	7.800
35	LOCKHEED MARTIN	119	43.164	130.492	132.094	-1.602	-87.328
37	ECLIPSE	251	4.944.966	1.950.798	1.654.187	296.611	2.994.168
46	BRASIL 135/145	32h/30v	6.491.291	9.773.153	9.866.871	-93.718	-3.281.862
49	COLON	16	1.590.977	2.122.688	2.122.688	0	-531.711
65	FABRIC. INDUSTRIAL		3.200	49.419	43.358	6.061	-46.219
98	CALBUCO		691.744	801.144	868.461	-67.317	-109.400
71	EXEDENTES BODEGA		900.000	39.599	20.844	18.755	860.401
3	POST VENTA		362.920	345.115	305.021	40.094	17.805
TOTALES			17.014.202	15.787.414	15.453.128	334.286	1.226.788

PLAN DE VENTAS 2006
VENTAS DE SERVICIOS

NRO.	Programa Descripción	Plan de Ventas 2006		Contrato/ O. Compra Obligado	Facturado	Pendiente Por Facturar	Pendiente Por Comprometer
		Cant.	US\$ Servicios				
72	Accesorios DASSAULT	n	143.000	0	0	0	143.000
60	Accesorios FACH		2.522.000	2.957.141	2.158.690	798.451	-435.141
68	Accesorios Industriales	n	295.200	892.145	950.230	-58.085	-596.945
30	Servicios Industriales	n	12.000	29.132	28.846	286	-17.132
39	MLU HOLANDA		0	0	0	0	0
10	Aviones Boeing Com. Deposito		5.000.000	5.967.900	4.566.883	1.401.017	-967.900
59	Aviones FACH		869.677	1.446.027	1.450.017	-3.990	-576.350
66	Aviones Industriales	13	3.473.670	2.400.257	2.340.237	60.020	1.073.413
73	Aviones Línea Boeing FACH		1.692.860	1.739.178	1.585.554	153.624	-46.318
69	Gtia. Cal. FACH	n	215.000	145.524	149.436	-3.912	69.476
64	Gtia.Cal. Industrial	n	140.000	180.292	161.804	18.488	-40.292
47	Ingeniería FACH		170.880	378.999	188.857	190.142	-208.119
63	Ingeniería Industrial	n	145.812	374.251	374.562	-311	-228.439
58	Motores FACH		5.166.713	5.868.296	5.124.270	744.026	-701.583
67	Motores Industriales	35	4.735.200	3.444.371	3.628.161	-183.790	1.290.829
7	Garret FACH/Fuera Contrato		979.880	668.300	624.897	43.403	311.580
TOTALES			25.561.892	26.491.813	23.332.444	3.159.369	-929.921

La proyección de Ventas para el año 2007 es el que se indica en cuadro:

RESULTADO PLAN DE VENTAS 2007

Área	Plan de Ventas 2007	Contrato Obligado	Facturado Devengado	Pendiente por Facturar	Pendiente por Comprometer
Productos	22.539.501			22.539.501	22.539.501
Servicios	21.948.243			21.948.243	21.948.243
TOTAL	44.487.744			44.487.744	44.487.744

B. En relación con el Área de Venta de Productos

Se tienen ventas previstas por **US\$22.539.501**, cifra que se encuentra prácticamente asegurada y que tendrá pequeñas variaciones, por razones de entrega de los respectivos shipsets, los cuales son ajustados por los clientes conforme a la demanda que ellos tienen.

Existen otros potenciales programas, tanto en fabricación como en montaje que son los siguientes:

- ❖ **SABCA** de Bélgica por la fabricación de piezas para aviones Airbus. En la actualidad, enviaron materia prima para la fabricación de dos primeros artículos, los cuales una vez aprobados nos podrán ordenar la totalidad anual, cuya cifra no ha sido revelada. Está claro que existe un gran potencial de crecimiento si tenemos éxito en esta prueba a que hemos sido sometidos.
- ❖ **SOBRAER** (Sonaca en Brasil). Esta Empresa de origen Belga ha pedido fabricar dos piezas como primer artículo de las cuales será factible fabricar una, por no estar disponible el material para la otra. Esta pieza es para el Embraer 170/190 y al igual que en el caso anterior, existe un gran potencial de crecimiento.
- ❖ **EMBRAER** Phenom 300, se cotizó el fuselaje central, trasero y las alas de este avión ejecutivo de la clase VLJ. A pesar que este es un programa que comenzará a desarrollarse a partir del año 2008 en adelante, es probable que algún grado de cooperación de fabricación se solicite el año 2007. En general las conversaciones están bien encaminadas y se estima factible que en alguno de los tres subconjuntos indicados participará ENAER en su fabricación. Igualmente existe un gran potencial de participar en el nuevo proyecto del avión Embraer 390, que al igual que en el caso del Phenom 300 son programas en desarrollo que tendrán efectos de ventas a partir del año 2008-2009, pero en ambos casos es preciso desarrollar y asegurar este negocio para nuestra Empresa durante el año 2007.

- ❖ **HAMILTON SUNDSTRAND**, esta Empresa del Grupo United Technology que es fabricante de hélices, cajas de engranaje, aircycle machines, CSD's, IDG's, APU's, etc. ha cotizado piezas de fabricación de tecnología 3 ejes, habiéndose entregado una primera cotización por alrededor de 60 P/N's que fue bien recibida y han pedido complementar otro paquete de casi 300 P/N's para pasar a una etapa de negociación y definir un shipset a fabricar. Ambos paquetes han sido cotizados con subcontratistas y ENAER deberá fabricar los primeros artículos transfiriendo posteriormente el total de dicha fabricación a los subcontratistas, manteniendo ENAER los tratamientos superficiales, químicos más la medición de las piezas y el control de calidad respectivo. Una delegación de esta Empresa visitará ENAER durante Febrero de 2007.

- ❖ **ECLIPSE – TW METALS**, ambas Empresas nos han solicitado cotizaciones para fabricar otras piezas del avión a parte del shipset que ya tenemos. En particular, existen grandes posibilidades que entregue la fabricación del bulkhead trasero más algunas piezas adicionales que forman un subconjunto. El precio de esta pieza fue aceptado y una vez completada la evaluación de las piezas auxiliares de dicho subconjunto, se podría cerrar este negocio en el cual Enaer sería la segunda fuente productora que podría representar una cifra de negocio para el año 2007 del orden de los US\$300.000 – US\$400.000, junto con esto, están enviando para que se les coticen otra pieza estructural (Carrythru) también para el año 2007 por un monto similar al anterior.

- ❖ **FHI – TW METALS**, adicional a lo anterior TW METALS entregó un paquete de fabricación de costillas, correspondientes a las alas del avión Eclipse, cuya fabricación es hecha por FUJI HEAVY INDUSTRY. Dicho shipset fue encontrado elevado en comparación a un fabricante de la India. Sin embargo, esta opción no está totalmente descartada, ya que existe interés por parte de FUJI de examinar posibilidades que ENAER realice el montaje de las alas del avión encargándose TW METALS de suministrar todas las piezas que componen dicho shipset. Con tal propósito, una delegación de FUJI visitará ENAER en una fecha por definir, a partir de Febrero de 2007.

- ❖ **BOMBARDIER**, se han hecho innumerables esfuerzos por hacer negocios con esta Empresa en forma remota, ya que nunca ha sido posible visitarla. Sin embargo, esta Compañía encargó a la Empresa ARIBA, realizar una especie de benchmarking – remate, para lo cual envió 11 shipsets a fabricar, de los cuales fueron cotizados tres, en el primero de ellos Enaer quedó en tercer lugar, para los dos

siguientes se obtuvo el primer lugar, representando ambos paquetes un potencial de ventas anuales sobre los US\$5 millones. Esto significa que se debe continuar negociando ambos paquetes, a fin que Enaer sea confirmado y se suscriban los contratos respectivos. Esta fabricación implica tecnología en 5 ejes, que no es factible de fabricar 100% en la Empresa. Al respecto, existe la voluntad por parte de los subcontratistas de comprar máquinas de 5 ejes, si ENAER es capaz de asegurar producciones de este tipo. Por lo tanto, un cuidadoso estudio debe permitir establecer si ENAER puede tomar todos estos paquetes sin hacer inversiones significativas o en su defecto buscar el financiamiento que se requiera para la adquisición de dicha maquinaria.

- ❖ **CESSNA**, el vicepresidente de operaciones de ECLIPSE (Rod Holter) quien trabajó en Cessna anteriormente fue uno de los interlocutores de Eclipse con quien se negoció la fabricación del nose assy del avión Eclipse 500. Basado en la buena relación, ha manifestado su interés de entablar negocios con ENAER, por lo que se espera una visita por parte de dicha Empresa a partir de Enero de 2007, cuyo potencial de venta es desconocido y a diferencia de otras empresas cuyos casos no hemos mencionado, este interés es real y, algún producto debiéramos fabricar para esta Compañía durante el 2007.

III.- CONCLUSIONES

Durante el año 2006 esta Gerencia, concentró sus esfuerzos, básicamente, en generar un sistema de Gestión y Control de Ventas con actualización semanal que permite mantener el día las proyecciones y volúmenes de facturación de cada uno de los Programas Productivos de la Empresa.

En el ámbito de generación de nuevos negocios, esta Gerencia inicio y mantuvo contacto con una gran variedad de empresas del rubro aeronáutico con vista a obtener y/o generar programas de fabricación y montaje de aeroestructuras.

Respecto a los Servicios de Mantenimiento, los esfuerzo se concentraron en mantenimiento de aeronaves comerciales y avión C-130.

GERENCIA GARANTÍA DE CALIDAD

I.- INTRODUCCIÓN

Las funciones que cumple esta Gerencia, son las que están dispuestas en el R.O.F. de la empresa y bajo este marco, ha desarrollado un valioso aporte en el área que le compete; tanto en tareas de calidad, como de apoyo a otras organizaciones en sus objetivos de mejora continua.

II.- ACTIVIDADES RELEVANTES

A. Proyecto Postulación como Patrón Nacional de Referencias

Se ha trabajado a nivel de INN y CORFO, la posibilidad de presentar en el año 2007 la postulación como laboratorios de referencia en la magnitud Torque y Humedad Relativa, para lo cual se desarrollará el Proyecto con asesoría externa.

B. Laboratorios Enaer

Puesta en servicio del laboratorio PMEL F-16.
Capacitación en calibración de Boresight por Técnicos USAF.
Participación como Expositores en FIDAE 2006 mostrando nuestras nuevas capacidades.

C. LCPN (Laboratorio Custodio de Patrones Nacionales) Acreditación DKD- Alemania

Durante el año 2006 el LCPN-P mantuvo el reconocimiento internacional mediante el mantenimiento de la acreditación como laboratorio DKD del sistema alemán de acreditación.

D. Reconocimiento Nivel SIM

A nivel del sistema interamericano de metrología (SIM), ENAER a través del LCPN-Presión, se mantiene a la vanguardia de la metrología a nivel del continente americano participando de eventos de metrología (SIM realizado en Río Janeiro en Septiembre de 2006).
Durante el evento se organiza Taller de Presión aplicado en la medicina junto a CENAM de México e INN, actividad desarrollada en Chile en el mes Noviembre 2006, con la participación de países Andinos y del Caribe.

E. Prestaciones de Servicios de Calibración

Durante el año 2006 se incrementa las ventas de servicio del LCPN- Presión en relación al año 2005. Las prestaciones de servicios son obtenidas de las órdenes de trabajo liberadas por comercial. En relación al año 2005 el LCPN- Presión reporta un aumento de 47 %.

Las ventas facturadas logradas, fueron de U\$ 40.527.

A lo anterior, se debe agregar que la función principal del servicio de calibración es el apoyo de este servicio al trabajo de las Gerencias de Mantenimiento y Producción.

III.- CONCLUSIONES

La Gerencia de Garantía de Calidad ha cumplido plenamente con las Tareas impuestas por la empresa para el año 2006 y continúa con las orientaciones del Plan Estratégico, pese a que existen aún una serie de limitaciones producto de la reducción del tamaño de esta organización.

GERENCIA DE INGENIERÍA

I.- INTRODUCCIÓN

Las funciones que cumple esta Gerencia, son los que están dispuestos en el R.O.F. de la Empresa y bajo este concepto, el mayor cambio llevado a cabo, fue la incorporación del Departamento de Informática, el cual dependía anteriormente de la Gerencia de Desarrollo, función que se agregó a las actividades propias de Diseño, Análisis y Publicaciones Técnicas.

II.- ACTIVIDADES RELEVANTES

A. Identificación de Necesidades FACH

Durante el año 2006, esta Organización ha estado trabajando para dar respuesta a 5 propuestas solicitadas por la Fuerza Área de Chile; estas son:

1. Estudio y reparación estructural avión DHC - 6 Twin Otter N° 946 Fach.
2. Incorporación de Alarmas Audiovisuales en avión EB-707 Cóndor Fach.
3. Propuesta Técnica Modernización de Aviones C-130E/H para la Fuerza Aérea de Chile.
4. Actualización cotización Calificación RVSM en aeronaves Fach.

De todas las anteriores, las correspondientes a los números 2, 4 y 5 se están materializando como trabajos contratados, mientras que la número tres se encuentra en proceso de cotización y la número uno no ha sido aceptada por la Fach.

B.- Comercializar Servicios a Terceros

En cuanto a la comercialización de servicios de Ingeniería a terceros, las ventas totales en servicios durante el año ascendieron a US\$ 725.000.-, de los cuales el 47,2% corresponden a la venta de servicios a la Fuerza Área de Chile descritos en el Punto II, Letra A precedente y el resto corresponde a lo vendido a otros Clientes externos como la Armada de Chile, la DGAC, Eurocopter, AeroServicios y la Gobernación de Tierra del Fuego, Argentina.

C.- Generación de Alianzas Estratégicas

En el transcurso del año, se produjeron 3 eventos en relación a este punto, los cuales se indican a continuación:

1. En el mes de enero del 2006 se sostuvieron conversaciones con la empresa Técnicas Aeronáuticas Madrid (GRUPO TAM) con el propósito de consolidar las intenciones de ambas partes, referente a crear en Chile una empresa de ingeniería conjunta destinada al diseño de aerestructuras, utilajes, y estudios de ingeniería en general. Por decisión Empresa se determinó no continuar con esta alianza.
2. Se estudió la posibilidad de diseñar y fabricar inversores de empuje para aviones ejecutivos. El proyecto contemplaba participar en un concurso Consorcio Tecnológico para obtener los fondos para el desarrollo. Enaer participaba junto al GRUPO TAM, ACE (experto en esta tecnología) y la Universidad de Santiago (subcontratada). El tiempo para preparar los antecedentes fue muy reducido, lo que finalmente impidió que fuera presentado al directorio de la empresa, razón por la cual no se autorizó entregar los antecedentes a CORFO.
3. Con respecto al CTA, durante gran parte del año 2006, la Gerencia de Ingeniería de ENAER se centró en actividades orientadas a incrementar las probabilidades de éxito del proyecto tal como fuera aprobado por CORFO - CONICYT en 2004 y revisado en 2005, antes de comprometer a la empresa en la constitución del consorcio empresarial denominado CTA.

Finalmente, el Directorio de ENAER resolvió interrumpir la participación de la empresa en el referido proyecto CTA; decisión que fue comunicada tanto a los organismos responsables del financiamiento, así como al resto de los participantes.

D.- Servicios vendidos por capacidad

Se potenció la integración del Proceso de Diseño a la Producción a través del entrenamiento en el trabajo en lo que se señala:

1. Apoyo al Programa Eclipse en la conversión de archivos nativos Unigraphics a CATIA y la elaboración de modelos en 3D para producción.
2. Apoyo a los programas 34 "HAL", 35 "OFF-SET L.M.", 66 "Aviones Ind." y 98 "CALBUCO" en la elaboración de modelos en 3D para producción.
3. Durante el año 2006, conforme a la modificación N°1 al Convenio ENAER-DGAC de prestación de servicios de Ingeniería, se continuó con la fase "Trabajos en Bangalore con Ingenieros de Hal", quedando a la espera de la decisión de la DGAC para la ejecución de los trabajos de la última etapa "Participación en la elaboración del Informe Técnico final del proceso de Convalidación del Certificado Tipo del Helicóptero DHRUV.

E.- Negocios Presentes y Proyectos Futuros

La Gerencia de Ingeniería se encuentra actualmente trabajando en Proyectos presentes y futuros que se indican:

1. Obtención del contrato para convertir un avión de pasajeros del tipo Bae-146 en un avión para la lucha contra incendios.
2. Diseño conceptual de un simulador de asiento eyectable.
3. Diseño de señuelos del avión F-16.
4. Estudio de factibilidad y cotización de una propuesta técnica para la Modernización de Aviones C-130E/H para la Fuerza Aérea de Chile.

III.- CONCLUSIÓN

Durante el año 2006 esta organización se vio fuertemente afectada por la migración de personal.

No obstante lo anterior, la Gerencia de Ingeniería se encuentra evaluando la posibilidad de transformar un avión BAE 146-200 de pasajeros a un avión dedicado a la extinción de incendios.

Este proyecto, que representaría alrededor de **10.000 H/H** de ingeniería, permitiría recuperar la capacidad de realizar trabajos de gran envergadura y permitiría mostrar un producto en el último tiempo.

Con este diseño, además, se puede potenciar la capacidad de cálculo estructural, modificación de sistemas, ensayos en vuelo y de administración de diseños complejos. La Gerencia de Ingeniería quedaría en condiciones de poder ofrecer proyectos de magnitud a clientes diversos.

Actualmente, la Gerencia de Ingeniería utiliza el software CATIA para realizar sus diseños y cálculos estructurales básicos. Sin embargo, para cálculos estructurales complejos el software estándar en la industria aeronáutica es NASTRAN. Para poder apoyar el diseño de ingeniería se debe planificar la contratación del mantenimiento de las licencias de CATIA, la compra del software NASTRAN, así como también actualizar el hardware utilizado con estas herramientas computacionales.

GERENCIA DE MANTENIMIENTO

I.- INTRODUCCIÓN

La Gerencia de Mantenimiento se encuentra organizada de acuerdo a lo señalado en R.O.F de Enaer, cuenta actualmente con una dotación de 537 personas para enfrentar el Programa anual de mantenimiento en las áreas de Aviones Militares, Aviones Comerciales, Motores y Accesorios.

Esta Gerencia, junto con sufrir cambio de Gerente durante el año, también se vio afectada por la renuncia casi simultánea de algunos directivos intermedios, dejando déficit importantes en algunos cargos de Planificación, Técnicos y Administrativos y que debió cubrir con multiplicación de esfuerzos y dedicación.

II.- ACTIVIDADES RELEVANTES

Dentro de las actividades que se desarrollaron en esta Gerencia, destacan:

A.- División de Aviones Militares

1. Dentro del mantenimiento de aeronaves militares, el principal contrato que se está ejecutando es con la Fuerza Aérea de Chile, utilizando en ello prácticamente el 75% de la dotación total de personal de la División. El 25% restante, es utilizado en el mantenimiento que se realiza a otras Fuerza Aéreas, a la Armada de Chile, a aeronaves civiles de peso menor a 12.500 lbs. y a las propias aeronaves de ENAER.
2. Actualmente, se encuentran trabajando en el Programa Pacer Amstel, con la finalidad de definir las principales tareas y requerimientos, proyectando que esta modificación sea efectuada por ENAER.
3. Respecto del Programa de Mantenimiento del año 2006, se cumplió el 98% del Contrato FACH-ENAER, menor a lo proyectado, debido principalmente a que la Fuerza Aérea de Chile no envió la totalidad de los aviones que había considerado inicialmente.
4. En forma paralela, se ejecutó un 43% del Programa Industrial, básicamente porque no ingresaron todas las aeronaves consideradas inicialmente por la Gerencia Comercial.
5. Las principales tareas desarrolladas para otra Naciones, fue el mantenimiento de aeronave CN-235 de la Fuerza Aérea Colombiana, y el apoyo de trabajos en estructuras a la Armada Mexicana para

sus aeronaves C-212, ambos trabajos realizados a través de EADS CASA, España.

6. Se finalizó la PDM de la aeronave C-130B, N° 592 de la Fuerza Aérea Uruguay, continuando posteriormente con la Inspección Isocronal del FAU N° 591.
7. Adicionalmente, y fuera del programa, se continuó efectuando trabajos a la Armada de Chile, principalmente en el área estructuras, a los materiales de vuelo PC-7 Pilatus y Skymaster.

B.- División Motores

Pese a las dificultades presentadas en la cadena logística y los efectos de restricciones de compras del año 2005, se destaca:

1. Cumplimiento del programa FACH MOTORES en un 82.3%.
2. Una actividad importante, representa el hecho que, FACH envió 66 motores fuera de programas lo que representa casi el doble de los 34 motores inicialmente considerados en el programa.
3. Se efectuó reparación a 12 motores de otros países (Honduras y Ecuador).

C.- División Sistemas y Equipos

Dentro de la responsabilidad que le cabe en el mantenimiento de accesorios FACH y de clientes civiles y militares, nacionales y extranjeros, destacan:

1. Cumplimiento del 90,12% del Programa Accesorios FACH.
2. Entrega de 84,66% de accesorios correspondientes al Programa Industrial.
3. Estudio de factibilidad de ejecución de mantenimiento a accesorios de aeronave F-16 en conjunto con empresas Holandesas.

D.- División Aviones Comerciales

A esta División le corresponde la ejecución del mantenimiento de depósito a los aviones 707 y 737 de la FACH y además el mantenimiento de línea y campaña, los que se ejecutan en las instalaciones de esta División en AMB. Además con su capacidad instalada ejecuta las reparaciones de estas mismas aeronaves para las Compañías Comerciales que lo solicitan.

Entre sus actividades se destacan:

1. De acuerdo al Plan de Venta dispuesto a principio de año, para el Programa de Mantenimiento FACH, se dio cumplimiento a 02 Check C para Aeronaves Boeing 707 y 01 Check 8D de Avión Boeing 737 programadas, dando cumplimiento al 100 % de lo solicitado.
2. En cuanto a los trabajos requeridos para Aeronaves Comerciales, según el Plan de Venta 2006 se dio cumplimiento a 07 Check C (Boeing 737-200) recepcionados durante el presente año, teniéndose programadas la llegada de 12 Check C de las siguientes Compañías: REPUBLIC AIR, AVIOR AIRLINES, LAN, AEROLÍNEAS DEL SUR, PLUNA.
3. Adicionalmente a lo programado por el Plan de Venta 2006, se dio término a trabajos pendientes del año 2005 correspondientes a 03 Check C para Aviones 737-200 y 02 Paradas cortas de Aviones Boeing 737-200 de LAN.
4. En cuanto al recurso humano, se debe destacar el impulso dado a la capacitación del personal de la DAC, ya que se ha logrado aumentar sobre un 97% el personal que esta en posesión de Licencia Aeronáutica.
5. La Compañía GOL, acaba de contratar los servicios de mantenimiento de línea de material Boeing 737-700/800 (Despachos y Tránsitos), incluyendo una modalidad de Mantenimiento nocturno en el cual, en un turno especial se realizan las inspecciones Check "C" en forma faseada, lo que representa un nuevo desafío para esta Gerencia.

III.- CONCLUSIONES GENERALES

La Gerencia de Mantenimiento, se vio enfrentada durante el año 2006 a enormes dificultades logísticas, especialmente en lo referido a falta de repuestos y demoras administrativas, producto de restricciones presupuestarias y cambios en la política de adquisiciones.

Pese a lo anterior, prevalece el entusiasmo y la motivación ante los cambios que se observen en el mediano plazo como, el traslado de la División Aviones Comerciales a A.M.B. y la ejecución de trabajos en el material F-16 de la FACH.

GERENCIA PRODUCCIÓN

I.- INTRODUCCIÓN

La Gerencia de Producción desarrolla las funciones que se le asignaron en el R.O.F. de la Empresa. Respecto de su orientación del Plan Estratégico, en el área de Fabricación de Aeronaves, uno de los Objetivos actuales es mantener el esfuerzo de penetración en el Mercado del avión Pillán en otros Países de la Región, Africa o el Medio Oriente.

Por otra parte, el costo que significará el reactivar una Línea de Montaje de aviones Pillán, producto del largo tiempo de desactivación, hace pensar que los esfuerzos debieran canalizarse en el corto plazo, hacia los actuales usuarios del avión, reforzándoles la utilización del material por medio de recuperaciones estructurales “in situ”, modificaciones de aviónica y/o implementación de nuevos recursos tales como FLIR u otras innovaciones tecnológicas a desarrollar.

Respecto de la Fabricación de Aeroestructuras, el objetivo estratégico actual es reforzar la capacidad de Mecanizado CNC 5 Ejes creciendo a razón de 2 cabezales año.

Una reorientación en este sentido sería someter a estudio la adquisición de máquinas de 3 ejes pero dotadas de Tecnología de Punta, Tipo Hypersónico, con el propósito de mantener un Flujo Productivo mas balanceado y acorde con los requerimientos del mercado, sin descuidar el desarrollo de subcontratistas que permitan ir transfiriendo trabajo y liberando capacidades que permitan a la empresa, optar a nuevos negocios.

El mercado en general y nuestros clientes en particular, pretenden subcontratar conjuntos estructurales mayores y con rate de producción mas altos, lo que implica que en el área de montaje debe tenderse a la automatización del proceso de remachado.

II.- ACTIVIDADES RELEVANTES

Con la sola excepción del Programa Eclipse, que no fue posible cumplir con lo planeado debido a que el fabricante se retrasó en la obtención del Certificado de Producción ante la FAA, y no se contó con la totalidad de las materias primas requeridas, el resto de los programas de responsabilidad de la Gerencia se cumplieron sin observaciones y se obtuvo una facturación mayor a lo presupuestado.

A continuación se señalan los programas ejecutados y los ingresos obtenidos:

A.- Programa Brasil (Avión ERJ-145)

Se entregaron 45 conjuntos horizontales y 43 verticales con una facturación total de US\$ 9.730.414.-

B.- Programa COLON (Avión CN-235 y C-295)

Se entregaron 19 conjuntos estructurales con una facturación total de US\$ 2.037.590.-

C.- Programa Eclipse (Avión ECLIPSE 500)

Se entregaron 62 Noses con una facturación total de US\$ 1.568.576.-

D.- Programa FALCON (Avión FALCON 2000E)

Se entregaron 62 Lower Karman con una facturación total de US\$ 293.719.-

E.- Programa CALBUCA (Avión F-15)

Se entregaron 7.961 piezas con una facturación total de US\$ 782.170.-

F.- Programa LOCKED MARTIN (Avión F-16)

Se entregaron piezas con una facturación total de US\$ 132.093.-

G.-La Gerencia de Producción además, cumplió con todas las tareas dispuesta en la Directiva de Trabajo del presente año.

III.- CONCLUSIÓN

De lo expresado, se puede inferir que al año 2006 se ha cumplido ampliamente la meta. Sin embargo, la Gerencia de Producción se encuentra actualmente limitada en sus capacidades de fabricación, incluso para cumplir con los compromisos contractuales del año 2007 debido a la saturación de su capacidad de mecanizado, situación que no es posible revertir por medios propios en el corto plazo, por la inversión requerida y los tiempos de demora en la obtención de la maquinaria, por otra parte se encuentra limitada a piezas de una longitud máxima de cuatro metros por las dimensiones de los baños de tratamientos superficiales y la capacidad de los hornos de tratamientos térmicos.

Respecto de las actividades productivas ricas en trabajo manual es posible obtenerlas por la vía de la contratación y capacitación interna en un periodo de tres meses por lo que no constituiría una limitación.

Acorde con estas limitaciones se hace necesario repotenciar el desarrollo de proveedores de mecanizado tanto a nivel nacional como extranjero con el propósito de evitar un crecimiento desmedido en el corto plazo y evitar además el riesgo.

Por lo tanto es importante cimentar coproducciones con los clientes internacionales que involucren trabajos tanto de fabricación como de montaje y materializar un plan de recuperación de las capacidades básicas mediante la renovación de parte de la maquinaria actual cuya tecnología no esta actualizada o se encuentra obsoleta, generando esto una brecha tecnológica con la maquinaria últimamente adquirida.

GERENCIA DE MATERIALES

I.- INTRODUCCIÓN

La creación de esta Gerencia en el año 2005 tuvo como propósito centralizar las adquisiciones, llevar a efecto toda mejora posible y tratar de obtener las economías de escala que el sistema permitiera.

El logro de estos objetivos se vio dificultado por la variabilidad.

II.- ACTIVIDADES RELEVANTES

El Departamento de Abastecimiento, con fecha 17 de Mayo del 2006, realizó la primera operación aduanera, sin la intervención de intermediario (Agencia de Aduana), siendo éste el comienzo de la interacción entre Enaer y el Servicio Nacional de Aduana.

Hasta el 30 de noviembre del 2006 se realizaron 346 operaciones de Importación y 62 operaciones de exportación de Servicio, significando ello un ahorro para ENAER de \$6.242.400.- y reduciendo además los tiempos de tránsito debido a la disminución del número de transacciones administrativas que conlleva un trámite aduanero con Agencia de Aduanas.

A.- Almacenes de Enaer

La Gerencia de Materiales administra hoy las bodegas de la totalidad de los programas de la Gerencia de Mantenimiento y Gerencia de Ingeniería, estas son:

- ✓ Bodega de División Sistemas y Equipos.
- ✓ Bodega de División de Motores.
- ✓ Bodega de División de Aviones.
- ✓ Bodega de División de Aviones Comerciales, además del Deposito Franco.
- ✓ Bodega de Gerencia de Ingeniería.

De la Gerencia de Producción, hoy se administra solo el Almacén del Programa Pillan, quedando aún pendiente por recepcionar los Almacenes de Materias Primas y Productos. Además, esta Gerencia administra la totalidad de los Productos Químicos, Inflamables y Peligrosos de Enaer.

B.- Inventarios

Durante el presente año, a partir del mes de Mayo, se comenzó un inventario general a todo el Stock Activo de Enaer, tomando como procedimiento la creación de una Orden de Producción por Programa para descargar en ella todas las bajas (faltas), y una Orden de Compra para Ingresar en ella todas las altas (material encontrado). A la fecha, están terminados casi todos estos inventarios, faltando solo el almacén del Programa Pillan, en el cual se está trabajando, y estará terminado el 10 de Enero de 2007.

Respecto a la Toma de Inventarios, está en preparación un Procedimiento de como se realizará esta actividad, con el fin mantener un inventario confiable y creíble en el tiempo. Este procedimiento se enviará a Comité Normativo durante el mes de Enero del 2007.

Como resultado de los análisis realizados para la Toma de Inventarios y las actividades realizadas, esta Gerencia aprobó en Comité Normativo, el PRE 190 referido a "Procedimiento de Asignaciones y Control de Ubicaciones en Bodegas", y el PRE 191 referido a "Procedimiento de Administración y Control de Almacenes"

C.- Centralización de Bodegas

Durante el presente año, la Gerencia de Materiales, por medio del Departamento de Almacenes, realizó la centralización de los Almacenes de Pinturas, Sellantes y Productos Químicos, los que se encuentran ubicados a partir del mes de Diciembre en las instalaciones de la ex Planta de Oxígeno.

Se centralizaron los Almacenes de Aviones Comerciales, Deposito y Pillan, los que se encuentran ubicadas en el Hangar Junker.

Se trasladaron los materiales de los Almacenes de la Gerencia de Ingeniería hacia el Almacén ubicado en el Hangar de Aviones

Solo queda pendiente la unificación de los Almacenes de Motores y Aviones, lo que será realizado como Tarea Administrativa para el año 2007. Esta actividad será concluida a fines del mes de Febrero de 2007.

III.- CONCLUSIONES

La Gerencia de Materiales ha desarrollado un gran esfuerzo para, con una dotación mínima, dar cumplimiento a todas las tareas asignadas y paralelo a esto, aportar con cada una de sus actividades, el objetivo mayor de reducir costos a través de la optimización de los medios asignados y la proposición y ejecución de cambios en procedimientos administrativos propios de la obtención de materiales.

SITUACIÓN FINANCIERA

SITUACION FINANCIERA

BALANCE GENERAL RESUMIDO

Al 31 de Diciembre de 2006

ACTIVOS	2006 M US\$	2005 M US\$
Activo Circulante		
Activo Fijo	59.170	52.660
Otros Activos	18.975	19.014
	5.370	4.059
TOTAL ACTIVOS	83.515	75.733

PASIVOS	2006 M US\$	2005 M US\$
Pasivo Circulante	14.531	9.148
Pasivo Largo Plazo	3.398	110
Capital y Reservas	65.851	71.527
Utilidad / Pérdida del Ejercicio	(265)	(5.052)
TOTAL PASIVOS	83.515	75.733

SITUACION FINANCIERA

ESTADO DE RESULTADO RESUMIDO

Entre el 01 de Enero y el 31 de Diciembre de 2006

RESULTADOS	2006 M US\$	2005 M US\$
Ingreso de Explotación		
(Costo de Explotación)	35.806	42.665
	(29.975)	(37.353)
Margen de Explotación	5.831	5.312
(Gastos de Administración y Ventas)	(7.186)	(9.564)
Resultado Operacional	(1.355)	(4.252)
Resultado no Operacional:		
Ingresos Fuera de Explotación	2.918	3.482
(Egresos Fuera de Explotación)	(2.725)	(3.717)
Resultado No Operacional	193	(235)
Resultado Neto antes de Impuesto	(1.162)	(4.487)
(Impuesto a la Renta)	897	(565)
Utilidad / Pérdida del Ejercicio	(265)	(5.052)

SITUACION FINANCIERA

ESTADO DE FLUJO EFECTIVO

Entre el 01 de Enero y el 31 de Diciembre de 2006

	2006 M US\$	2005 M US\$
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:		
Ingresos de Operación	38.207	54.329
(Egresos de Operación)	(42.549)	(49.558)
Total Flujo Operacional Neto	(4.342)	4.771
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Ingresos de Inversión	0	0
(Egresos de Inversión)	(2.182)	(2.972)
Total Flujo de Inversión	(2.182)	(2.972)
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:		
Ingresos de Financiamiento	7.811	1.416
(Egresos de Financiamiento)	(2.287)	(1.416)
Total Flujo de Financiamiento	5.524	0
Efecto inflación sobre efectivo y efectivo equivalente	244	317
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente	(756)	2.116
Saldos Efectivo y Fondo Fijo	4	5
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente	2.383	312
Saldo Final Efectivo y Efectivo Equivalente	1.631	2.433

T/C al 02/01/2007: \$ 532,39 por US\$ 1

SITUACION FINANCIERA

INDICADORES FINANCIEROS

al 31 de Diciembre de 2006

RENTABILIDAD		AÑO 2006	AÑO 2005
Retornos sobre Activos	(Utilidad del Ejercicio/Activo Total)	(0,32%)	(6,67%)
Retornos sobre Patrimonio	(Utilidad del Ejercicio/Patrimonio)	(0,40%)	(7,06%)

EFICIENCIA		AÑO 2006	AÑO 2005
Margen Operacional	(Utilidad del Operacional/Total Ventas)	(3,78%)	(9,97%)
Margen Neto	(Utilidad del Ejercicio/Total Ventas)	(0,74%)	(11,84%)
Rotación Activos	(Total Ventas/Activo Total)	0,43	0,56
Rotación Inventarios	(Costo de Ventas/Inventario)	0,73	1,06
Rotación Ctas. Por Cobrar	(Total Ventas/Cuentas por Cobrar)	3,84	5,13

ENDEUDAMIENTO		AÑO 2006	AÑO 2005
Deuda Total a Capital	(Deuda Total/Patrimonio)	0,27	0,13

LIQUIDEZ		AÑO 2006	AÑO 2005
Razón Circulante	(Activo Circulante/Pasivo Circulante)	4,07	5,76
Prueba Ácida	((A.Circulante-Inventarios)/Pasivo Circulante)	1,25	1,92

VELOCIDAD DE LIQUIDACION		AÑO 2006	AÑO 2005
Deudores días Ventas	(Cuentas por Cobrar/Venta Diaria)	93,73	70,13
Permanencia de Inventario	(Inventario/Costo Venta Diario)	492,03	338,19