

11.111

**METALTRONIC S.A.**  
**INFORME DE ACTIVIDADES**

**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009.**

**I.- INTRODUCCION.-**

- En el último trimestre del año 2008 se empieza a sentir en Ecuador el impacto de la crisis económica mundial.
- Durante el año 2009, la economía ecuatoriana y el sector automotriz, experimentaron una contracción que afectó las operaciones de Metaltronic S.A.
- El mercado ecuatoriano de vehículos creció continuamente durante nueve años de 18.983 unidades en el año 2000 a 112.684 en el año 2008, sin embargo en el año 2009 disminuyó 27% a 82.293 unidades.
- GM-OBB disminuye el armado de vehículos 25% de 56.563 unidades en el 2008 a 42.536 en el 2009, el ensamble de camionetas se contrae aún más de 25.370 a 10.647 (-58%).
- Las ventas a GM-OBB se reducen 45% de USD. 14.092.132 en el 2008 a USD. 7.760.337 en el 2009. Las ventas de componentes y armado de conjuntos para la camioneta Luv D-Max representaron el 95% de las ventas de Metaltronic a GM-OBB en el 2008, se reducen al 89% en el 2009.
- Desde el mes de Julio 2008 los precios de los productos estampados para GM-OBB se incrementaron reconociendo un mayor costo del acero, de USD. 1.66 por kilogramo, sin embargo a partir del mes de Junio del 2009 regresaron a los niveles anteriores por la disminución del precio internacional del acero, lo que redujo adicionalmente las ventas de Metaltronic a este cliente.

**ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO<sup>1</sup>.-**

El análisis de resultados se lo realiza evaluando las actividades del año 2009 frente a las del año 2008.

**VENTAS.-**

El valor de las ventas del año 2009 fue de USD. 14.977.770, 35% inferior al valor de igual período del año 2008 USD. 22.972.929. El total de ventas está compuesto por tres actividades: Producción 64.6% (USD. 6.277.085), Armado de Conjuntos 34.0% (USD. 3.302.122) y Ensamble de Motos 1.4% (USD. 141.721).

<sup>1</sup> El análisis de resultados reales del año 2009 se basa en la información del cuadro # 2.

Las ventas reales fueron 1% superior al valor presupuestado (USD. 9.604.252) para el año 2009.

**CUADRO # 1**

**COMPARATIVO DE VENTAS**

		Año 2008	%	Año 2009	%	Variación
1	Productos Fabricados	10,314,584.85	68.9%	6,277,085.36	64.6%	-39%
2	Armado de Conjuntos	4,619,790.05	30.8%	3,302,122.15	34.0%	-29%
3	Productos de Comercialización	43,395.21	0.3%	0.00	0.0%	-100%
4	Ensamble de Motos	0.00	0.0%	141,721.41	1.4%	
<b>TOTAL</b>		<b>14,977,770.11</b>	<b>100.0%</b>	<b>9,720,928.92</b>	<b>100.0%</b>	<b>-35%</b>

**CUADRO # 2**

**METALTRONIC S.A.  
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO  
DEL 01 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2008 - 2009  
EXPRESADO EN USD.**

	2008	%	2009	%	VAR.
<b>VENTAS</b>	<b>14,977,770.11</b>	<b>100.0%</b>	<b>9,720,928.92</b>	<b>100.0%</b>	<b>-35%</b>
COSTO DE VENTAS	13,544,108.12	90.4%	9,055,016.22	93.1%	-33%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>1,433,661.99</b>	<b>9.6%</b>	<b>665,912.70</b>	<b>6.9%</b>	<b>-54%</b>
GASTOS ADMINISTRACION	809,548.35	5.4%	754,745.86	7.8%	-7%
GASTOS DE VENTAS	2,401.96	0.0%	250.00	0.0%	-90%
GASTOS FINANCIEROS	170,187.48	1.1%	314,614.20	3.2%	85%
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>982,137.79</b>	<b>6.6%</b>	<b>1,069,610.05</b>	<b>11.0%</b>	<b>9%</b>
OTROS INGRESOS	359,236.47	2.4%	228,951.17	2.4%	-36%
<b>UTILIDAD / PERDIDA ANTES PARTICIPAC. E IMPTOS.</b>	<b>810,760.67</b>	<b>5.4%</b>	<b>-174,746.18</b>	<b>-1.8%</b>	<b>-122%</b>
(-) 15% TRABAJADORES	12,811.40	0.8%	0.00	0.0%	-100%
<b>UTILIDAD / PERDIDA ANTES IMPUESTO RENTA</b>	<b>689,346.57</b>	<b>4.6%</b>	<b>-174,746.18</b>	<b>-1.8%</b>	<b>-125%</b>
(-) INGRESOS EXCENTOS	8,556.00	0.1%	0.00	0.0%	-100%
<b>BASE IMPONIBLE I.RENTA</b>	<b>680,696.57</b>	<b>4.5%</b>	<b>-174,746.18</b>	<b>-1.8%</b>	<b>-126%</b>
(-) 15% IMPUESTO RENTA	78,000.00	0.5%	0.00	0.0%	-100%
(-) 25% IMPUESTO RENTA	45,149.11	0.3%	0.00	0.0%	-100%
<b>UTILIDAD / PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>568,997.42</b>	<b>3.8%</b>	<b>-174,746.18</b>	<b>-1.8%</b>	<b>-131%</b>

**CUADRO # 3**

**DETALLE DE VENTAS**

		VALOR	%
1)	GM-OBB	USD. 7,760,336.92	79.83%
2)	GENERAL MOTORS VENZOLANA	USD. 691,798.54	7.12%
3)	MARESA S.A.	USD. 532,572.27	5.48%
4)	IVTHUNDER MOTORS CIA. LTDA.	USD. 141,721.41	1.46%
5)	DOMIZIL	USD. 136,615.20	1.41%
6)	ALFAMETAL C.A.	USD. 97,968.17	1.01%
7)	ELASTO	USD. 23,777.84	0.24%
8)	REPUESTOS	USD. 85,158.76	0.88%
	General Motors	56,124.80	
	Vallejo Araujo	4,464.00	
	Automotores Continental	4,320.00	
	Automotores de la Sierra	4,672.00	
	Ecuauto	3,360.00	
	Lavca	3,376.00	
	Proauto	3,488.00	
	Casabaca	592.00	
	Automotores Suzuki	560.00	
	Auto Plaza S.A.	576.00	
	Kleber Paredes	1,584.00	
	Otros	2,041.96	
9)	HERRAMENTALES Y TRABAJOS TALLER M&H	241,067.74	2.48%
	GM-OBB	240,767.74	
	Iepesa	300.00	
10)	OTROS ACCESORIOS	2,054.50	0.02%
	Automotores Continental	742.00	
	Importaciones Punto Gama	1,312.00	
11)	OTROS	USD. 7,857.57	0.08%
	Acindec	1,200.00	
	Ecuamueble	1,800.00	
	Olguer Cofre	4,857.57	
<b>TOTAL VENTAS</b>		<b>9,720,928.92</b>	<b>100.00%</b>



En la distribución de ventas, General Motors-Omnibus B.B. mantiene el primer lugar, sin embargo disminuye su participación del 94% en el 2008 al 80% en el 2009. El valor de las ventas a este cliente decrece 45%, de USD. 14.092.132 en el 2008 a USD. 7.760.337 en el año 2009 por la disminución de precios y la contracción de producción, a pesar de incorporar nuevas actividades de ensamble.

La exportación de parachoques, chasis armados (incluyen rieles fabricados), paneles y pisos para la camioneta Luv I-190 a General Motors Venezolana generó ventas por USD. 691.799, 1640% superior al valor alcanzado en el año 2008 (USD. 38.614) y le ubica en el segundo lugar con 7% de las ventas totales.

Maresa, ensambladora de vehículos Mazda, ocupa el tercer lugar en ventas de Metaltronic aumentado su participación porcentual del 2% en el año 2008 al 5% en el 2009. En valor crece 127% de USD. 235.007 en el año 2008 a USD. 532.572 en el 2009.

A partir del mes de Septiembre del año 2009 se inició la actividad de ensamble de motocicletas para la empresa Ivthunder Motors Cía. Ltda. generando ventas por USD. 141.721, 1.5% del total, lo que le ubica en el cuarto lugar de ventas de Metaltronic.

Domizil ocupa el quinto lugar en las ventas, manteniendo su participación porcentual en 1% durante los dos años de análisis. El valor de las ventas a este cliente decrece 14% de USD. 159.030 en el año 2008 a USD. 136.615 en el 2009.

Alfametal, para el cual se fabrican equipos para manejo de materiales, crece su participación del 0.70% de las ventas al 1.01% entre los dos períodos de análisis. En valor disminuye 7% de USD. 105.105 en el año 2008 a USD. 97.968 en el 2009.

La empresa Elasto S.A. ocupa el séptimo lugar con ventas de USD. 23.778 que representa el 0.24% de las ventas totales. Experimenta una reducción del 36% en ventas de USD. 37.153 en el año 2008 a USD. 23.778 en el 2009.

Repuestos automotrices, específicamente parachoques posterior para la camioneta Luv D-Max, representan 0.87% del total de ventas. Se destacan: General Motors del Ecuador, Automotores de la Sierra, Vallejo Araujo, Automotores Continental, Proauto, Lavca, Ecuauto entre otros. Las ventas de repuestos en el 2009 crecen 6% con respecto al 2008 de USD. 80.089 a USD. 85.021.

Adicionalmente se realizaron ventas de herramientas a General Motors OBB por USD. 240.768 (herramientales IP Structure Luv I-190), servicios de maquinado de bastidores a la empresa lepesa (USD. 300). El total de ventas de Herramientales, Trabajos del Taller de Máquinas y Herramientas en el año 2009 fue USD. 241.068, 2.5% de las ventas totales.

**COSTO DE VENTAS.-**

El Costo de Ventas Total que está integrado básicamente por materia prima, mano de obra directa y gastos de fabricación, decrece 33%, dos puntos menos que las ventas, entre los dos periodos de análisis de USD. 13.544.108 a USD. 9.055.016.

Materia prima se reduce 48% en mayor proporción que las ventas, de USD. 5.329.334 a 2.749.919 entre el año 2008 y el 2009 por la contracción de la producción y la disminución del costo del acero.

Mano de obra directa se reduce 11% en menor proporción que las ventas por la incorporación de nuevos ensambles que utilizan intensivamente mano de obra directa (baldes y ensambles J-III), de USD. 1.592.368 a 1.405.908 y gastos de fabricación 27% de USD. 13.590.5222 a USD. 9.007.874.

La relación del Costo de Ventas a Ventas Totales crece del 90% al 93%.

**GASTOS DE OPERACION.-**

Están integrados por los gastos de: administración, ventas y financieros y en conjunto se incrementan 9%, de USD. 982.138 en el año 2008 a USD. 1.069.610 en el 2009 debido al mayor gasto financiero. La relación a ventas sube del 7% al 11% en los dos periodos de análisis.

**a) Gastos de Administración.-**

A pesar de ser inflexibles en el corto plazo, se reducen 7% de USD. 809.548 en el año 2008 a USD. 754.746 en el 2009. La relación Gastos de Administración a Ventas sin embargo crece del 6% en el año 2008 al 8% en el año 2009 por la contracción de las ventas.

<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>		
GASTOS GENERALES	USD.	287.480,74
SUELDOS		442.491,38
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		<u>24.773,74</u>
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		754.745,86

**b) Gastos de Ventas.-**

Los gastos de ventas en el año 2008 fueron USD. 2.402, en el 2009 disminuyeron a USD. 250.

**c) Gastos Financieros.-**

En el año 2009 los gastos financieros se incrementas 85% en relación al 2008 de USD. 170.187 a USD. 314.614. La relación de Gastos Financieros a Ventas crece del 1.1% al 3.2% entre los dos períodos de análisis.

Los intereses pagados al Banco Pichincha aumentaron de USD. 157.059 en el 2008 a USD. 212.356 en el 2009 por las mayores necesidades de capital de trabajo. Crece también el gasto financiero por el impuesto a la salida de capitales.

**GASTOS FINANCIEROS**

GASTOS FINANCIEROS	USD.	
		319.583,83
Banco Pichincha	212.356,36	
Ternium	16.335,25	
Inversiones Quilicura	26.788,97	
Impuesto a la salida de divisas	44.676,25	
Otros	19.426,97	
( - ) INTERESES GANADOS:		4.969,60
Banco Pichincha	716,69	
Servicio de Rentas Internas	2.152,42	
Otros	2.100,49	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>314.614,20</b>

**d) Otros Ingresos.-**

Decrecen 36% de USD. 359.236 en el año 2008 a USD. 228.951 en el 2009 por el menor nivel de actividad y la reducción de precios de los retales de acero, representan el 2% de las ventas. En el 2008 se vendió 142.106 Kg. de retales a USD. 0.28 por Kg. y en el 2009 637.538 Kg. a USD. 0.19 por Kg.

OTROS INGRESOS	USD.	
Venta cajas CKD		66.664,78
Venta cajas madera		540,00
Venta caja motos		164,00
Cartón		2.575,92
Esqueletos CKD		25.236,50
Plástico		1.326,15
Tapas pacas		2.178,75
Servicios Administrativos		4.000,00
Otros		867,87
Venta Retales		<u>125.397,20</u>
TOTAL OTROS INGRESOS		228.951,17

**e) Pérdida.-**

En el año 2009 se registró una pérdida de USD. 174.746. En el 2008 se alcanzó una utilidad neta de USD. 566.860.

**INDICES DE RENTABILIDAD**

**1.- UTILIDAD SOBRE VENTAS**

$$\frac{\text{UTILIDAD DICIEMBRE 2009}}{\text{VENTAS DICIEMBRE 2009}} = \frac{-174.746,18}{9.720.928,92} = -1.80\%$$

**2.- UTILIDAD SOBRE CAPITAL SOCIAL MAS RESERVAS Y REVALORIZACIONES A COMIENZOS DEL 2009.**

$$\frac{-174.746,18}{1.416.401,73} = -12.34\%$$

La utilidad sobre ventas totales se reduce del 3.8% al -1.80% entre los dos periodos de análisis.

La rentabilidad anual sobre el patrimonio de los accionistas en el 2009 fue negativa -12.34%.



## II. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

El análisis se lo realiza comparando los balances al 31 de diciembre del 2008 y 2009.

### 1.- ACTIVO CORRIENTE.-

El activo corriente se reduce 31% de USD. 5.824.723 a USD. 4.024.469 y representó a Diciembre del 2009, el 68% del Activo Total frente al 77% del año 2008, principalmente por la disminución de inventario de materia prima.

La liquidez de la Compañía baja de 1.01 a 0.92 entre el año 2008 y el año 2009.

$$\text{LIQUIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \frac{4.024.468,75}{4.375.483,83} = 0.92 \text{ VECES}$$

31.12.2009

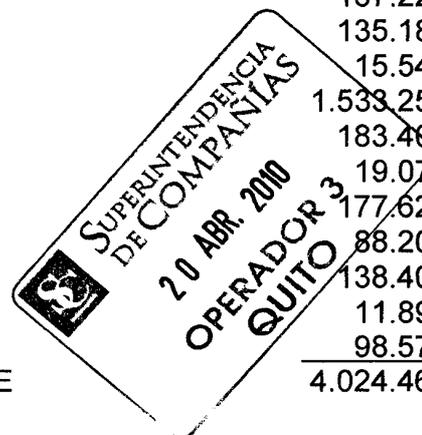
$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \frac{1.720.862,16}{4.375.483,83}$$

31.12.2009

PRUEBA ACIDA = 0.39

### ACTIVO CORRIENTE

	USD.	
BANCOS		64.091,02
CUENTAS POR COBRAR		1.364.357,18
HERRAMENTALES EN PROCESO		37.625,74
ANTICIPOS		157.227,79
RETENCION EN LA FUENTE		135.186,17
COMPON. EQUIPOS MATERIALES		15.542,54
MATERIA PRIMA		1.533.250,44
PRODUCTOS EN PROCESO		183.495,54
PRODUCTOS TERMINADOS		19.079,77
REPUESTOS Y ACCESORIOS		177.624,01
SUMINISTROS AUTOPARTES		88.201,05
PROD. COMERCIALIZACION		138.409,05
SEGURIDAD INDUSTRIAL		11.891,38
MOTOCICLETAS		98.577,07
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>4.024.468,75</b>



## 2.- ACTIVO FIJO.-

Experimenta un incremento del 19%, de USD. 1.486.391 a USD. 1.766.175 y representa el 30% del Activo Total. Este incremento está dado por la adquisición de maquinaria (Prensa 200 Tn.), equipos (Torre de enfriamiento, cámara de transformación, frenómetro, equipos de prueba y banda transportadora para motocicletas) y vehículos (camión Chevrolet, motocicletas y dos Suzuki Grand Vitara J-III para Gerencia General y Gerencia de Ingeniería).

## 3.- OTROS ACTIVOS.-

Otros Activos decrecen 31%. La relación otros activos a activo total disminuye del 3% al 2% entre los dos periodos de análisis. La amortización de licencias adquiridas se reduce en 45% e inversiones en 52%, sin embargo se crea la cuenta "Desarrollo Nueva Línea de Negocio – Motos" por un valor de USD. 46.303,65 a ser amortizada en dos años.

En conjunto, el activo total se reduce 21%, de USD. 7.538.325 a USD. 5.948.492 entre el año 2008 y el año 2009.

## 4.- PASIVO CORRIENTE.-

Se reduce 24% de USD. 5.790.093 a USD. 4.375.484 y financia el 73% del activo total a diciembre del 2009. En el 2008 financió el 77% del activo total.

### PASIVO CORRIENTE

PRESTAMOS BANCARIOS (CAPITAL)	USD.	2.173.672,89
PRESTAMOS BANCARIOS (INTERESES)		37.775,65
SOBREGIROS BANCARIOS		308.036,26
ANTICIPO CLIENTES		252.500,00
GASTOS POR PAGAR		105.223,86
PRODUCTOS COMERCIALIZACION		366.514,92
DIVIDENDOS ACCIONISTAS		293.266,85
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS		93.764,84
OTROS		685.848,09
TOTAL PASIVO CORRIENTE		<u>4.375.483,83</u>



## 5.- PASIVO A LARGO PLAZO.-

Experimenta una reducción del 0.1%, de USD. 457.742 año 2008 a USD. 457.264 en el año 2009. El pasivo a largo plazo financió 8% del activo total y solamente está constituido por jubilación patronal.

### PASIVO A LARGO PLAZO

JUBILACIÓN PATRONAL	USD.	<u>457.264,00</u>
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		457.264,00

En conjunto, el pasivo total al 31 de diciembre del 2009 financió el 81% del activo total, 2 puntos menos con relación al balance general al 31 de diciembre del 2008 en el que financió el 83% del activo total.

$$\text{APALANCAMIENTO FINANCIERO} = \frac{\text{DEUDA TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{4.832.747,83}{5.948.491,91} = 81.24\%$$

## 6.- PATRIMONIO.-

El patrimonio se reduce 14%, de USD. 1.290.490 a USD. 1.115.744. Sin embargo el patrimonio financió el 19% del activo total frente al 17% del año 2008.

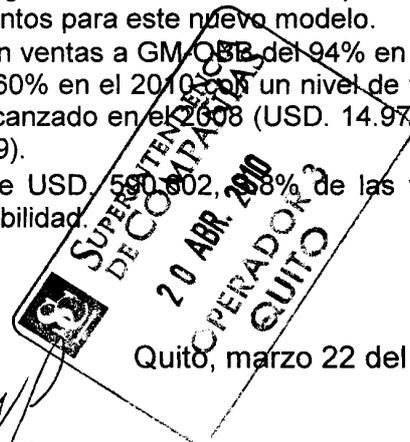
### PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL	USD.	1.000.000,00
UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		12.097,69
RESERVA LEGAL		176.254,33
REINVERSIONES		811,07
UTILIDAD DEL EJERCICIO		-174.746,19
RESERVAS DE CAPITAL		101.327,18
TOTAL PATRIMONIO		<u>1.115.744,08</u>



### COMENTARIOS FINALES.-

- El 2009 fue un año difícil debido a la contracción de producción, especialmente de componentes para la camioneta Luv I-190.
- Desde el año 1999 la empresa no ha registrado pérdidas en ejercicios económicos hasta el año 2009 que fue de USD. 174.746. Se espera una importante recuperación para el 2010.
- A partir del mes de enero del 2009 se recupera la actividad de armado de baldes para la camioneta Luv I-190.
- Adicionalmente se incrementaron los componentes a subensamblarse en los pisos para el vehículo J-III (Suzuki Grand Vitara) y el ensamble de piso delantero y posterior J-II (Grand Vitara 3 y 5 puertas).
- Gracias a una efectiva gestión de la Gerencia Comercial, se ha concretado la entrega de nuevos componentes para la camioneta Mazda BT-50.
- Fue adjudicada la fabricación de herramientas para el IP Structure (Soporte Panel de Instrumentos) para la camioneta Luv I-190 por un valor de USD. 263.628 y que generarán ventas en el año 2010 de aproximadamente USD. 290.000.
- En el mes de Septiembre 2009 se inició la actividad de armado de motocicletas, actividad que contribuye a la diversificación de productos y que crecerá en el 2010.
- En el mes de Noviembre 2009, la empresa fue reconocida como mejor proveedor de GM-OBB por el año 2008.
- Se ha planteado a GM-OBB la conveniencia del subensamble de conjuntos para el vehículo Aveo, cuya demanda ha crecido, lo que permitiría aprovechar mejor la capacidad instalada de ensambles del Grand Vitara Suzuki.
- Está por concretarse el proyecto de fabricación de herramientas y producción del chasis completo para la camioneta GMI-700 que se lanzará al mercado en el año 2012. Adicionalmente están asignados la fabricación de parachoque posterior y estructura panel de instrumentos para este nuevo modelo.
- Se ha logrado reducir la dependencia en ventas a GM-OBB del 94% en el año 2008 al 80% en el 2009 y se proyecta 60% en el 2010 con un nivel de ventas de USD. 15.452.551, 3% superior al alcanzado en el 2008 (USD. 14.977.770) y 59% superior al 2009 (USD. 9.720.929).
- La utilidad proyectada para el 2010 de USD. 580.802, 88% de las ventas retorna a los niveles anteriores de rentabilidad.



Quito, marzo 22 del 2010.

  
**GUILLERMO LANDAZURI CARRILLO**  
**GERENTE**