



METALTRONIC S.A.

INFORME DE ACTIVIDADES

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006.

I.- INTRODUCCION.-

El análisis de resultados se lo realiza evaluando las actividades del año 2006 frente al año 2005, y comparando el resultado real con el presupuesto del año 2006.

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO¹.-

VENTAS.-

El valor de las ventas en el año 2006 fue USD. 10.253.517, 130% superior al valor de igual período del año anterior que fue USD. 4.460.084.

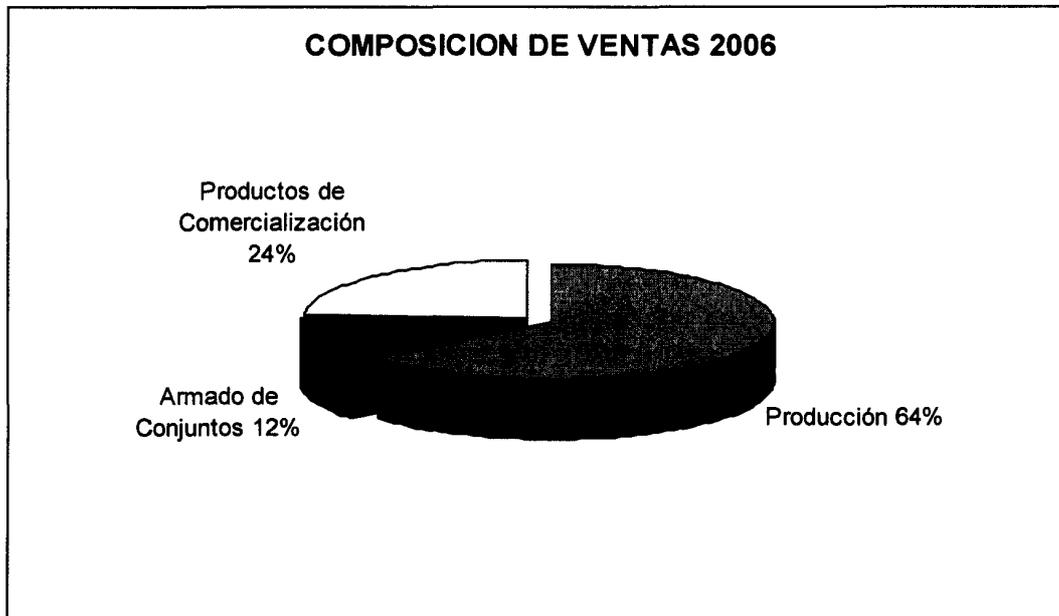
El importante crecimiento de las ventas está dado por la regularidad durante el año 2006 en las entregas de componentes para la camioneta Luv I-190. En el primer semestre del año 2005 se inició la entrega de pisos y paneles tanto Cabina Simple como Cabina Doble, en Septiembre la entrega de rieles de chasis y en Diciembre parachoques para la camioneta Luv I-190.

Además se logró un incremento de los precios de venta (Agosto 2006: Domizil, Elasto. General Motors Venezolana, Lear Corporation, Septiembre 2006: General Motors-OBB).

En lo que a número de vehículos con chasis ensamblados se refiere, en el año 2006 se armaron 28.829 vehículos 42% superior al año 2005 (20.334 vehículos) lo que contribuyó al incremento en las ventas entre los dos períodos.

El total de ventas está compuesto por tres actividades: Producción 64% (USD. 6.579.498), Armado de Conjuntos 12% (USD. 1.208.667) y Productos de Comercialización 24% (USD. 2.465.352).

¹ El análisis de resultados del año 2006 se basa en la información del cuadro # 3.



Las ventas reales fueron 9% inferiores a las del presupuesto ajustado para el año 2006 (USD. 11.218.094).

Al iniciar la fabricación de rieles de chasis para la camioneta Luv I-190, GM-OBB importó y entregó rieles CKD a Metaltronic. Estos rieles fueron utilizados a fines del año 2006 (Noviembre y Diciembre) por decisión conjunta entre GM-OBB y Metaltronic para evitar el deterioro de los mismos. Debido a limitaciones de carácter legal, GM-OBB estaba imposibilitada de vender los rieles a Metaltronic razón por la cual Metaltronic debió emitir una nota de crédito por USD. 748.146 correspondiente a 3.525 juegos. Sin considerar la nota de crédito, las ventas del año 2006 serían USD. 11.001.663, 2% inferiores a las presupuestadas.

En la distribución de ventas, General Motors-Omnibus B.B. mantiene el primer lugar, aumentando su participación porcentual del 84% en el año 2005 al 93% en el 2006.

El valor de las ventas a General Motors-OBB crece 155% de USD. 3.736.808 en el 2005 a USD. 9.525.195 en el año 2006.

Lear Corporation ocupa el segundo lugar en las ventas, disminuyendo su participación porcentual de 4% en el año 2005 a 3% en el 2006. El valor de las ventas a este cliente sin embargo crece 54% de USD. 167.201 en el 2005 a USD. 256.888 en el año 2006.

La empresa Domizil S.A. ocupa el tercer lugar con ventas de USD. 166.235

g) MARESA S.A.	USD.	4.765,80	0,05%
h) REPUESTOS	USD.	36.111,12	0,35%
General Motors		9.543,60	
Vallejo Araujo		3.876,00	
Automotores de la Sierra		3.756,00	
Lavca		3.717,00	
Automotores Suzuki		3.690,00	
Automotores Continental		2.349,00	
Ecuauto		2.005,00	
Proauto		1.916,00	
Kleber Paredes		834,00	
Chevycom		93,00	
Otros		4.331,52	
i) OTROS	USD.	1.130,00	0,01%
Acindec		900,00	
Ecuamueble		230,00	
TOTAL VENTAS		10.253.516,95	100,00%

COSTO DE VENTAS.-

El Costo de Ventas Total crece 148% entre los dos períodos de análisis, de USD. 3.753.302 a USD. 9.291.531. La relación del Costo de Ventas a Ventas Totales sube del 84% al 91%. Este incremento más que proporcional al de ventas se explica por el encarecimiento de la materia prima a partir del mes de Abril 2006 que hizo necesaria una difícil negociación de precios con los clientes, particularmente con GM-OBB.

La incorporación de componentes CKD de rieles que redujo las ventas en noviembre y diciembre del año 2006 sin embargo no significó una reducción de costos fijos como mano de obra directa, indirecta, depreciaciones, seguridad industrial, arriendos y gastos administrativos, etc. lo cual incrementó la relación de costo de ventas sobre ventas.

El personal destinado a la fabricación y ensamble de rieles fue reasignado a mantenimiento de la planta industrial y otras actividades.

GASTOS DE OPERACION.-

Están integrados por los gastos de administración, gastos de ventas y gastos financieros y en conjunto se incrementan 39%, de USD. 455.628 en el año 2005 a USD. 632.291 en el 2006. La relación a ventas disminuye del 10% al 6% entre los dos períodos de análisis.

a) Gastos de Administración.-

Crece 53% de USD. 273.345 en el año 2005 a USD. 418.389 en el 2006. La relación Gastos de Administración a Ventas se reduce del 6% en el año 2005 al 4% en el año 2006.

GASTOS DE ADMINISTRACION

GASTOS GENERALES	USD.	125.906,27
SUELDOS		278.339,21
DEPRECIACIONES		<u>14.143,20</u>
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		418.388,68

b) Gastos de Ventas.-

En el año 2005 fueron USD. 1.460, en el año 2006, disminuyeron a USD. 599.

c) Gastos Financieros.-

Crecieron 18% de USD. 180.823 en el 2005 a 213.303 en el 2006, representaron el 2% de las ventas totales, en el año 2005 fueron el 4%.

GASTOS FINANCIEROS

GASTOS FINANCIEROS	USD.	
INTERESES PAGADOS		227.564,85
Banco del Pichincha	224.433,50	
Otros	3.131,35	
(-) INTERESES GANADOS:		14.261,72
Banco del Pichincha	558,28	
Inmocristi	10.292,56	
Inmobiliaria Landázuri Carrillo	3.410,88	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		213.303,13

Otros ingresos crecen 168% de USD. 55,984 en el año 2005 a USD. 150.087 en el 2006 y representa el 1.5% de las ventas.

(-) OTROS INGRESOS	USD.	
Venta Retales Producción		127.988,16
Venta Cajas CKD		17.016,72
Servicios Administrativos Alfametal		4.000,00
Dividendos Alfametal		600,00
Otros		482,15
TOTAL OTROS INGRESOS		150.087,03

En el año 2006 se registró una utilidad neta de USD. 305.861, 56% superior a la del año 2005 que fue USD. 195.800.

CUADRO # 2

COMPARATIVO DE VENTAS

	Año 2005	%	Año 2006	%	Variación
P. Fabricados	2.357.816,08	53%	6.549.498,41	64%	179%
Armado Conjuntos	1.044.025,55	23%	1.208.666,67	12%	16%
P. Comercialización	1.058.242,01	24%	2.465.351,87	24%	133%
TOTAL	4.460.083,64	100%	10.253.516,95	100%	130%

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, la participación en ventas de Productos Fabricados pasa del 53% en el año 2005 al 64% en el año 2006. Armado de conjuntos se reduce del 23% al 12%, las dos actividades generan una mayor rentabilidad que Productos de Comercialización que mantiene su participación en 24% en los dos períodos analizados.

La participación conjunta en ventas de Productos Fabricados y Armado de Conjuntos se mantuvo en el 76% tanto en el año 2005 como en el año 2006.

CUADRO # 3

METALTRONIC S.A. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE 2005 - 2006 EXPRESADO EN USD.

	2005	%	2006	%	VAR.
VENTAS	4.460.083,64	100,0%	10.253.516,95	100,0%	130%
COSTO DE VENTAS	3.753.302,76	84,2%	9.291.531,14	90,6%	148%
UTILIDAD BRUTA	706.780,88	15,8%	961.985,81	9,4%	36%
GASTOS ADMINISTRACION	273.345,49	6,1%	418.388,68	4,1%	53%
GASTOS DE VENTAS	1.460,00	0,0%	598,98	0,0%	-59%
GASTOS FINANCIEROS	180.822,89	4,1%	213.303,13	2,1%	18%
GASTOS OPERACIONALES	455.628,38	10,2%	632.290,79	6,2%	39%
OTROS INGRESOS	55.984,14	1,3%	150.087,03	1,5%	168%

UTILIDAD ANTES PARTICIPAC. E IMPTOS.	307.136,64	6,9%	479.782,05	4,7%	56%
- 15% TRABAJADORES	46.070,50	1,0%	71.967,31	0,7%	56%
UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	261.066,14	5,9%	407.814,74	4,0%	56%
25% IMPUESTO RENTA	65.266,54	1,5%	101.953,69	1,0%	56%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	195.799,61	4,4%	305.861,06	3,0%	56%

CUADRO # 4

METALTRONIC S.A.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADO
COMPARATIVO REAL Y PRESUPUESTADO AÑO 2006
EXPRESADO EN USD.

	REAL	%	PRESUP.	%	Var
VENTAS	10.253.516,95	100%	11.218.094,32	100%	-8,6%
COSTO DE VENTAS	9.291.531,13	91%	9.832.443,10	88%	-5,5%
UTILIDAD BRUTA	961.985,82	9%	1.385.651,21	12%	-30,6%
GASTOS ADMINISTRACION	418.388,68	4%	391.420,04	3%	6,9%
GASTOS DE VENTAS	598,98	0%	725,01	0%	-17,4%
GASTOS FINANCIEROS	213.303,13	2%	182.852,10	2%	16,7%
GASTOS DE OPERACION	632.290,79	6%	574.997,15	5%	10,0%
OTROS INGRESOS	150.087,03	1%	107.406,28	1%	39,7%
UTILIDAD ANTES E IMPTO	479.782,06	5%	918.060,34	8%	-47,7%
- 15% TRABAJADORES	71.967,31	1%	137.709,05	1%	-47,7%
UTILIDAD ANTES PARTICIP. E IMPTOS.	407.814,75	4%	780.351,29	7%	-47,7%
25% IMPUESTO RENTA	101.953,69	1%	195.087,82	2%	-47,7%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	305.861,06	3%	585.263,47	5%	-47,7%

INDICES DE RENTABILIDAD

1.- UTILIDAD SOBRE VENTAS

$$\frac{\text{UTILIDAD EJERCICIO 2006}}{\text{VENTAS EJERCICIO 2006}} = \frac{305.861,06}{10.253.516,95} = 2.98\%$$

2.- UTILIDAD SOBRE CAPITAL SOCIAL MAS RESERVAS Y REVALORIZACIONES A COMIENZOS DEL 2006.

$$\frac{305.861,06}{815.922,33} = 37.49\%$$

La utilidad sobre ventas fue 2.98% y 37.49% sobre el patrimonio de los accionistas.

La utilidad real USD. 305.861 fue 48% inferior a la presupuestada USD. 585.263. La utilización de rieles CKD para chasis de la camioneta Luv I-190 significó una reducción en ventas de USD. 748.146

Esta reducción en ventas generó una disminución en el consumo de materia prima, insumos y trabajos de terceros, sin embargo no fue acompañada por una reducción en costos de mano de obra directa, indirecta, gastos de administración y gastos generales de fabricación que fueron aproximadamente USD. 264.880.

II. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

El análisis se lo realiza comparando los balances al 31 de diciembre del 2005 y 2006.

1.- ACTIVO CORRIENTE.-

El activo corriente se incrementa 18% de USD. 2.856.545 a USD. 3.368.778.

El activo corriente representó a Diciembre del 2006, el 68% del Activo Total frente al 65% del año 2005.

La liquidez de la Compañía baja de 1.05 a 1.02 entre el año 2005 y el año 2006.

$$\text{LIQUIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \frac{3.368.777,86}{3.296.633,90} = 1.02 \text{ VECES}$$

31.12.2006

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \frac{1.368.088,01}{3.296.633,90}$$

31.12.2006

$$\text{PRUEBA ACIDA} = 0.42$$

ACTIVO CORRIENTE

BANCOS	USD.	10.407,85
CUENTAS POR COBRAR		1.100.262,89
ANTICIPOS		41.751,64
IMPORTACIONES		118.576,29
RETENCION EN LA FUENTE		109.370,76

COMPON. EQUIPOS MATERIALES	7.281,53
MATERIA PRIMA	1.286.660,65
PRODUCTOS EN PROCESO	166.130,89
HERRAMENTALES EN PROCESO	33.303,63
PRODUCTOS TERMINADOS	17.732,51
REPUESTOS Y ACCESORIOS	82.833,13
SUMINISTROS AUTOPARTES	118.631,60
PROD. COMERCIALIZACION	247.654,51
SEGURIDAD INDUSTRIAL	<u>28.179,98</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.368.777,86

2.- ACTIVO FIJO.-

Experimenta un incremento de 1%, de USD. 1.533.916 a USD. 1.572.426 y representa el 32% del Activo Total.

Otros Activos crecen 10%. La relación otros activos a activo total se mantiene en 0.23% entre el año 2005 y 2006.

En conjunto, el activo total se incrementa 12%, de USD. 4.420.653 a USD. 4.952.462.

3.- PASIVO CORRIENTE.-

Aumenta 21% de USD. 2.716.534 a USD. 3.296.634 y financia el 67% del activo total a diciembre del 2006. En el 2005 financió el 61% del activo total.

PASIVO CORRIENTE

PRESTAMO BANCARIO (CAPITAL)	USD.	957.709,96
PRESTAMO BANCARIO (INTERESES)		10.658,46
CARTAS DE CREDITO		822.056,17
SOBREGIRO BANCARIO		114.861,07
GASTOS POR PAGAR		144.588,20
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS		158.773,10
PRODUCTOS DE COMERCIALIZACION		627.561,00
ANTICIPO CLIENTES		48.413,79
DIVIDENDOS ACCIONISTAS		134.460,69
OTROS		<u>277.551,46</u>
TOTAL PASIVO CORRIENTE		3.296.633,90

4.- PASIVO A LARGO PLAZO.-

Experimenta una reducción de 20%, de USD. 888.196 en el año 2005 a USD. 710.264 en el 2006. El pasivo a largo plazo financia el 14% del activo total.

PASIVO A LARGO PLAZO

PRESTAMO BANCARIO	USD.	554.527,46
JUBILACIÓN PATRONAL		<u>155.736,93</u>
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		710.264,39

En conjunto, el pasivo total al 31 de diciembre del 2006 financió el 81% del activo total. El balance general al 31 de diciembre del 2005 en cambio indica que financió el 82% del activo total.

$$\text{APALANCAMIENTO FINANCIERO} = \frac{\text{DEUDA TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{4.006.898,29}{4.952.462,02} = 80.90\%$$

5.- CAPITAL.-

El patrimonio crece 16%, de USD. 815.922 a USD. 945.564. El patrimonio financia el 19% del activo total frente al 18% del año 2005.

PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL	USD.	500.000,00
RESERVA LEGAL		68.150,54
RESERVAS DE CAPITAL		101.327,18
REINVERSIONES		811,07
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>275.274,94</u>
TOTAL PATRIMONIO		945.563,73

COMENTARIOS FINALES.-

Las ventas en el año 2006 se incrementaron 130% con respecto a las alcanzadas en el año 2005. La utilidad generada fue USD. 305.861, 56% superior a la alcanzada en el año 2005. La rentabilidad anual sobre ventas fue 3% y sobre el patrimonio de los accionistas 37%, atractiva al comparar con rendimientos alternativos.

El activo total creció 12% de USD. 4.420.653 en el año 2005 a USD. 4.952.462 en el año 2006. El activo total está compuesto: 68% activo corriente, 32% activo fijo, otros activos tienen una participación mínima.

El Balance General refleja una estructura de financiamiento con 81% de deuda y 19% de patrimonio. En los próximos años al cancelarse obligaciones, el patrimonio subirá su participación en el financiamiento de los activos a niveles superiores al 30%.

Cuadro # 5 Relación Materia Prima a Ventas Productos Fabricados

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Materia Prima	25%	18%	19%	23%	22%	21%	30%	36%	50%

La relación materia prima a ventas registra variaciones importantes con una tendencia a la disminución hasta el año 2003. En el año 2004 registra un incremento debido al alza de los precios del acero a nivel mundial, que por la naturaleza del mercado no puede ser trasladado totalmente a los precios de venta. En los años 2005 y 2006 aumenta la relación debido a la fabricación de productos que requieren de grandes cantidades de materia prima (Parachosques y Rieles Luv I-190) cuyos precios nuevamente se incrementaron en el año 2006.

Cuadro # 6 Relación Mano de Obra Directa a Ventas Productos Fabricados y Armado de Conjuntos

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mano de Obra Directa	14%	14%	13%	13%	23%	21%	20%	17%	14%

La relación mano de obra directa a ventas se mantiene estable del año 1998 al 2001, en el año 2002 registra un incremento por la incorporación de la actividad de armado de conjuntos, la cual es intensiva en mano de obra. Desde el año 2003 disminuye sostenidamente hasta ubicarse nuevamente en el 14% en el año 2006, evidenciando una mayor productividad del trabajo.

Cuadro # 7 Gastos Financieros a Ventas Totales

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Gastos Financieros	7.3%	10.5%	1.6%	0.02%	0.02%	-0.2%	0.5%	4.1%	2.1%

CUADRO # 8 Relaciones Gastos de Fabricación y Operación a Ventas Totales

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Gastos Fabricación	30%	40%	35%	22%	20%	18%	21%	29%	26%
Gastos Operación	23%	33%	20%	9%	7%	7%	7%	10%	6%

Del año 1998 al año 2000 (años de recesión), las ventas fueron inferiores al millón de dólares, los Gastos de Fabricación, parte de los cuales son fijos a corto plazo, representaron un porcentaje significativo de las ventas. Luego con la expansión productiva, bajan hasta el año 2004. En el año 2005 sube al 29% por un mayor consumo de suministros de seguridad industrial por el incremento de personal, mayor gasto de transporte de personal por jornadas de trabajo en horario nocturno, mayor consumo de energía eléctrica por la utilización de nueva maquinaria, mayor consumo de gases y alambre de solda en la fabricación y ensamble de rieles Luv I-190.

La tendencia de la relación de Gastos de Fabricación a ventas se reduce en el año 2006 3 puntos de 29% a 26%.

Los Gastos de Operación son básicamente fijos y su relación a ventas se reduce sostenidamente a excepción del año 2005 debido al incremento de los Gastos Financieros como consecuencia de los intereses generados por los préstamos contratados en la adquisición de maquinaria, equipo y fabricación de herramientas.

Entre al año 2005 y el año 2006, por el crecimiento de las ventas, se presenta una reducción de 4 puntos en la relación Gastos de Operación a Ventas Totales del 10% al 6%.

CUADRO # 9 Relaciones Costos de Ventas a Ventas Totales

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Costo de Ventas	68%	72%	66%	67%	84%	84%	86%	84%	91%

La relación costo de ventas a ventas se mantiene relativamente estable desde

el año 1998 al 2001 en alrededor del 67%. En el año 2002 crece 17 puntos al 84% por la incorporación de la entrega de productos Justo A Tiempo (Productos de Comercialización). En los años 2003 al 2005 se mantiene el nivel por la expansión de las ventas de productos de comercialización, con reducido margen de utilidad. En el año 2006 se incrementa 6 puntos con relación al año 2005 de 84% a 91% debido al encarecimiento de precios de materia prima y crecimiento de las ventas de Productos de Comercialización en 133%. Si las ventas no se reducían por efecto de la nota de crédito por rieles CKD, la relación de Costo de Ventas a Ventas Totales sería 89%.

CUADRO # 10 Relación Utilidad Neta a Ventas Totales

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Utilidad Neta	7%	-2%	15%	16%	7%	7%	5%	4%	3%

Sin considerar la reducción en ventas de USD. 748.146, la utilidad neta a Ventas Totales en el año 2006 sería 4%.

CUADRO # 11 Rentabilidad sobre patrimonio de accionistas

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Rentabilidad sobre Patrimonio	18%	-4%	94%	151%	72%	54%	30%	25%	37%

CUADRO # 12 Participación por actividad en el total de ventas y utilidades.

ACTIVIDAD	AÑO 2005			
	VENTAS	%	UTILIDAD	%
Fabricados	2.357.816,08	53%	107.286,18	55%
Armado de Conjuntos	1.044.025,55	23%	88.513,42	45%
Comercialización	1.058.242,01	24%	0,00	0%
TOTAL	4.460.083,64	100%	195.799,60	100%

CUADRO # 13

ACTIVIDAD	AÑO 2006			
	VENTAS	%	UTILIDAD	%
Fabricados	6.579.498,41	64%	169.205,23	55%
Armado de Conjuntos	1.208.666,67	12%	110.306,95	36%
Comercialización	2.465.351,87	24%	26.348,89	9%
TOTAL	10.253.516,95	100%	305.861,06	100%

La participación de la utilidad generada por productos fabricados sobre la utilidad total se mantiene en 55% en el año 2005 y el año 2006. En la actividad de armado de conjuntos, baja del 45% al 36% y productos de comercialización sube del 0% al 9% entre los dos períodos de análisis.

Para el año 2007 se espera un incremento importante en ventas y utilidad en comparación a las alcanzadas en el año 2006, según presupuesto adjunto.

Quito, febrero 28 del 2007.



GUILLERMO LANDAZURI CARRILLO
GERENTE