

METALTRONIC S.A.
INFORME DE ACTIVIDADES
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007.

I.- INTRODUCCION.-

El análisis de resultados se lo realiza evaluando las actividades del año 2007 frente a las del año 2006.

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO¹.-

VENTAS.-

El valor de las ventas del año 2007 fue de USD. 11.979.870, 17% superior al valor de igual periodo del año 2006 USD. 10.253.517. El total de ventas está compuesto por tres actividades: Producción 68% (USD. 8.156.462), Armado de Conjuntos 30% (USD. 3.646.029) y Productos de Comercialización 2% (USD. 177.379).

Las ventas reales fueron 0.35% inferiores al presupuesto (USD. 12.021.548) para el año 2007.

De acuerdo a la información contenida en el cuadro # 2, a partir del presente año se realizó una reasignación en ventas. Los puentes para chasis de la camioneta I-190, tanto de Colombia (Fanaica) como de Chile (Inversiones Quilicura) fueron trasladados a ventas de Armado de Conjuntos, ya que son componentes importados que con los rieles fabricados por Metaltronic y otros componentes menores se sueldan para formar los chasis.

Igual tratamiento se aplicó a los costos de compra (Costo CIF) como a los costos de nacionalización que se consideran parte del costo de ventas de Armado de Conjuntos. Por esta razón la distribución de ventas por actividad del año 2007 es diferente a la del año 2006, las variaciones entre los dos periodos analizados son grandes, ya que Armado de Conjuntos crece 202% y Productos de Comercialización se reduce en el 93%.

¹ El análisis de resultados reales del año 2007 se basa en la información del cuadro # 1.

CUADRO # 1

METALTRONIC S.A.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO
DEL 01 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2006 - 2007
EXPRESADO EN USD.

	2006	%	2007	%	VAR.
VENTAS	10,253,516.95	100.0%	11,979,870.15	100.0%	17%
COSTO DE VENTAS	9,291,531.14	90.6%	10,390,097.06	86.7%	12%
UTILIDAD BRUTA	961,985.81	9.4%	1,589,773.09	13.3%	68%
GASTOS ADMINISTRACION	418,388.68	4.1%	709,965.97	5.9%	70%
GASTOS DE VENTAS	598.98	0.0%	2,003.75	0.0%	235%
GASTOS FINANCIEROS	213,303.13	2.1%	271,528.64	2.3%	27%
GASTOS OPERACIONALES	632,290.79	6.2%	983,496.36	8.2%	56%
OTROS INGRESOS	150,087.03	1.5%	196,923.68	1.6%	31%
UTILIDAD ANTES PARTICIPAC. E IMPTOS.	479,782.05	4.7%	803,200.41	6.7%	67%
- 15% TRABAJADORES	71,967.31	0.7%	120,480.06	1.0%	67%
UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	407,814.74	4.0%	682,720.35	5.7%	67%
25% IMPUESTO RENTA	101,953.69	1.0%	170,680.09	1.4%	67%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	305,861.05	3.0%	512,040.27	4.3%	67%

CUADRO # 2

COMPARATIVO DE VENTAS

	Año 2006	%	Año 2007	%	Variación
Productos Fabricados	6.579.498,41	64,2%	8.156.462,73	68,1%	24%
Armado de Conjuntos	1.208.686,67	11,8%	3.646.028,74	30,4%	202%
Productos de Comercialización	2.465.351,87	24,0%	177.378,68	1,5%	-93%
TOTAL	10.253.516,95	100,0%	11.979.870,15	100,0%	17%

CUADRO # 3

DETALLE DE VENTAS

	USD.	VALOR	%
a) GM-OBB		11,020,830.70	91.96%
b) LEAR CORPORATION		192,434.83	1.61%
c) DOMIZIL		171,558.66	1.43%
d) AYMESA		124,631.20	1.04%
e) GENERAL MOTORS VENZOLANA		124,266.93	1.04%
f) ALFAMETAL C.A.		77,189.78	0.64%
g) MARESA S.A.		69,596.86	0.50%
h) ELASTO		35,157.66	0.29%
i) REPUESTOS		48,979.55	0.41%
General Motors	17,719.00		
Automotores de la Sierra	6,543.00		
Automotores Suzuki	6,223.00		
Automotores Continental	3,039.00		
Proauto	4,576.30		
Auto Plaza S.A.	2,044.00		
Lavca	2,019.00		
Vallejo Araujo	1,938.00		
Ecuauto	1,473.00		
Metrocar	1,075.00		
Kieher Paredes	956.00		
Otros	1,374.25		
j) HERRAMIENTALES Y TRABAJOS TALLER M&H		72,355.00	0.60%
Mabe	50,715.00		
Fairis	18,350.00		
Iepesa	790.00		
Corpaire	2,500.00		
k) OTROS ACCESORIOS		51,039.00	0.43%
General Motors	42,750.00		
Automotores Continental	864.00		
Seguros Unidos	7,425.00		
l) OTROS		2,030.00	0.02%
Acindec	1,350.00		
Ecuamueble	680.00		
TOTAL VENTAS		11,979,870.15	100.00%

En base a los datos presentados en el cuadro # 3 se llega a las siguientes conclusiones:

En la distribución de ventas, General Motors-Omnibus B.B. mantiene el primer lugar, disminuye su participación porcentual del 93% en el año 2006 al 92% en el 2007. El valor de las ventas a este cliente crece 16% de USD. 9.525.195 en el 2006 a USD. 11.020.631 en el año 2007.

Lear Corporation ocupa el segundo lugar en las ventas, disminuyendo su participación porcentual del 2.51% en el año 2006 al 1.61% en el 2007. El valor de las ventas a este cliente decrece 25% de USD. 256.888 en el año 2006 a USD. 192.435 en el año 2007.

Domizil ocupa el tercer lugar en las ventas, disminuyendo su participación porcentual del 1.62% en el año 2006 al 1.43% en el 2007. El valor de las ventas a este cliente crece 3% de USD. 166.235 en el año 2006 a USD. 171.159 en el 2007.

La entrega de gatas y tapacubos para el vehículo Kia Rio a la empresa ensambladora Aymesa generó ventas en el año 2007 de USD. 124.631, lo que le ubica en el cuarto lugar con una participación del 1.04% de las ventas totales.

La exportación de pisos para el vehículo Grand Vitara a Venezuela a la empresa General Motors Venezolana generó ventas por USD. 124.267, 5% inferior a las ventas alcanzadas en el año 2006 (USD. 130.676) y le ubica en el quinto puesto de ventas con 1.04% de las ventas totales.

Alfametal, para el cual se fabrican equipos para manejo de materiales, crece su participación del 0.53% de las ventas al 0.64% entre los dos periodos de análisis. En valor aumenta 43% de USD. 54.142 en el año 2006 a USD. 77.190 en el 2007.

Maresa, ensambladora de vehículos Mazda, ocupa el séptimo lugar en ventas de Metaltronic con un valor de USD. 59.597 y 0.50% de las ventas totales.

La empresa Elasto S.A. ocupa el octavo lugar con ventas de USD. 35.158 que representa el 0.29% de las ventas totales. Experimenta una reducción del 55% en ventas de USD. 78.375 en el año 2006 a USD. 35.158 en el 2007.

Repuestos automotrices representan 0.41% del total de ventas. Se destacan: General Motors del Ecuador, Automotores de la Sierra, Automotores Suzuki, Automotores Continental, Proauto, Auto Plaza, Lavca, Vallejo Araujo entre otros. Las ventas de repuestos en el año 2007 crecen 36% con respecto al

año 2006 de USD. 36.111 a USD. 48.980.

Otros accesorios comprenden la fabricación de protectores de cerebro para los vehículos Grand Vitara, Vitara, Luv I-190, Luv I-140 y Chevrolet Esteem. Las ventas por este concepto alcanzaron el valor de USD. 51.039 y representan el 0.43% del total de ventas.

Adicionalmente se realizaron ventas de herramientas a las empresas Mabe y Fairis por un valor de USD. 69.065, servicios de maquinado de bastidores a la empresa Iepesa (USD. 790) y construcción de máquina para medición de gases para la empresa Corpaire (USD. 2.500) resultando un total de ventas de Herramientales y Trabajos del Taller de Máquinas y Herramientas de USD. 72.355 en el año 2007.

COSTO DE VENTAS.-

El Costo de Ventas Total crece 12% entre los dos períodos de análisis, de USD. 9.291.531 a USD. 10.390.097. La relación del Costo de Ventas a Ventas Totales se reduce del 91% al 67%.

GASTOS DE OPERACION.-

Están integrados por los gastos de administración, de ventas y movimiento financiero y en conjunto se incrementan 56%, de USD. 632.291 en el año 2006 a USD. 983.496 en el 2007. La relación a ventas aumenta del 6% al 8% en los dos períodos de análisis.

El crecimiento de los gastos de operación está dado por un aumento en Gastos de Administración y Financieros que se explican a continuación.

a) Gastos de Administración.-

Crece 70% de USD. 418.389 en el año 2006 a USD. 709.966 en el 2007. La relación Gastos de Administración a Ventas crece del 4% en el año 2006 al 6% en el año 2007.

El incremento de Gastos de Administración se debe a los desembolsos incurridos en creación de nuevas funciones (Supervisor de Sistemas), adecuaciones de oficinas (cambio mobiliario, baños, cambio de piso, remodelación de ambientes, etc) e incremento de remuneraciones de acuerdo a mayores responsabilidades de todo el personal administrativo.

GASTOS DE ADMINISTRACION

GASTOS GENERALES	USD.	275.182,96
SUELDOS		416.878,10
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		<u>17.904,91</u>
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		709.965,97

b) Gastos de Ventas.-

Los gastos de ventas en el año 2006 fueron USD. 599. En el año 2007, los gastos de ventas aumentaron a USD. 2.004.

c) Gastos Financieros.-

En el año 2007 los gastos financieros crecen 27% de USD. 213.303 a USD. 271.527 por la necesidad de financiar un mayor capital de trabajo. La relación de Gastos Financieros a Ventas crece del 2.1% al 2.3% entre los dos períodos de análisis. Los Gastos Financieros están asignados a productos Fabricados USD. 250.4525 (capital de trabajo y adquisición de máquinas y equipos) y a Armado de Conjuntos USD. 21.115 (equipos de suelda).

GASTOS FINANCIEROS

GASTOS FINANCIEROS	USD.	
INTERESES		284.818,00
Banco del Pichincha	280.269,97	
Otros	4.548,03	
(-) INTERESES GANADOS:		13.291,36
Banco del Pichincha	4.212,86	
Inmocrisii	7.706,25	
Inmobiliaria Landázuri Carrillo	1.372,25	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		271.526,64

Los intereses pagados al Banco de Pichincha aumentan de USD. 224.431 en el año 2006 a USD. 280.270 en el año 2007.

d) Otros Ingresos.-

Crece 31% de USD. 150.087 en el año 2006 a USD. 196.924 en el 2007 y representan el 2% de las ventas.

(-) OTROS INGRESOS	USD.	
Venta Cajas CKD		19.179,00
Servicios Administrativos		5.320,00
Otros		833,13
Venta Retales		<u>171.591,55</u>
TOTAL OTROS INGRESOS		196.923,68

En el año 2007 se registra una utilidad neta de USD. 512.040, 67% superior a la utilidad neta del año 2006 que fue USD. 305.861.

INDICES DE RENTABILIDAD

1.- UTILIDAD SOBRE VENTAS

$$\frac{\text{UTILIDAD DICIEMBRE 2007}}{\text{VENTAS DICIEMBRE 2007}} = \frac{512.040,27}{11.979.870,15} = 4.27\%$$

2.- UTILIDAD SOBRE CAPITAL SOCIAL MAS RESERVAS Y REVALORIZACIONES A COMIENZOS DEL 2007.

$$\frac{512.040,27}{945.563,73} = 54.15 \%$$

La utilidad sobre ventas totales se incrementa del 3.0% al 4.3% entre los dos periodos de análisis.

La rentabilidad anual sobre el patrimonio de los accionistas 54.15% es muy satisfactoria.

II. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

El análisis se lo realiza comparando los balances al 31 de diciembre del 2006 y 2007.

1.- ACTIVO CORRIENTE.-

El activo corriente se incrementa 26% de USD. 3.368.778 a USD. 4.246.956.

El activo corriente representó a Diciembre del 2007, el 73% del Activo Total frente al 68% del año 2006.

La liquidez de la Compañía sube de 1.02 a 1.03 entre el año 2006 y el año 2007.

LIQUIDEZ = $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$ = $\frac{4.246.956,16}{4.104.081,87}$ = 1.03 VECES
 31.12.2007 PASIVO CORRIENTE 4.104.081,87

PRUEBA ACIDA = $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$ = $\frac{1.984.934,16}{4.104.081,87}$
 31.12.2007 PASIVO CORRIENTE 4.104.081,87

PRUEBA ACIDA = 0.48

ACTIVO CORRIENTE

BANCOS	USD.	3.433,20
CUENTAS POR COBRAR		1.705.515,39
ANTICIPOS A COMPRAS		66.151,12
RETENCION EN LA FUENTE		209.834,45
COMPON. EQUIPOS MATERIALES		31.847,41
MATERIA PRIMA		1.493.130,18
PRODUCTOS EN PROCESO		133.647,47
PRODUCTOS TERMINADOS		69.567,12
REPUESTOS Y ACCESORIOS		126.169,52
SUMINISTROS AUTOPARTES		76.198,93
PROD. COMERCIALIZACION		306.252,10
SEGURIDAD INDUSTRIAL		<u>25.209,27</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		4.246.956,16

2.- ACTIVO FIJO.-

Experimenta una reducción del 17%, de USD. 1.572.426 a USD. 1.305.520 y representa el 22% del Activo Total.

Otros Activos crecen 2418%. La relación otros activos a activo total aumenta del 0.23% al 5% entre los dos periodos de análisis.

En conjunto, el activo total se incrementa 18%, de USD. 4.952.462 a USD. 5.835.922 entre el año 2006 y el año 2007.

3.- PASIVO CORRIENTE.-

Aumenta 24% de USD. 3.296.634 a USD. 4.104.082 y financia el 70% del activo total a diciembre del 2007. En el 2006 financió el 67% del activo total.

PASIVO CORRIENTE

PRESTAMO BANCARIO (CAPITAL)	USD.	719.751,02
PRESTAMO BANCARIO (INTERESES)		9.530,63
CARTAS DE CREDITO		818.018,73
AVALES		158.831,26
SOBREGIRO BANCARIO		273.156,09
ANTICIPO CLIENTES		29.313,77
GASTOS POR PAGAR		251.246,35
PRODUCTOS COMERCIALIZACION		745.830,36
DIVIDENDOS ACCIONISTAS		176.402,29
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS		283.261,52
OTROS		<u>638.739,85</u>
TOTAL PASIVO CORRIENTE		4.104.081,87

4.- PASIVO A LARGO PLAZO.-

Experimenta una reducción del 23%, de USD. 710.264 año 2006 a USD. 549.511 en el año 2007 por la cancelación mensual de los créditos para la compra de maquinaria y equipos. El pasivo a largo plazo financia 9% del activo total.

PASIVO A LARGO PLAZO

PRESTAMO BANCARIO	USD.	299.366,45
JUBILACIÓN PATRONAL		<u>250.145,00</u>
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		549.511,45

En conjunto, el pasivo total al 31 de diciembre del 2007 financió el 80% del activo total. El balance general al 31 de diciembre del 2006 indica que financió el 81% del activo total.

$$\text{APALANCAMIENTO} = \frac{\text{DEUDA TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{4.653.593,32}{5.835.922,38} = 79.74\%$$

5.- CAPITAL.-

El patrimonio crece 25%, de USD. 945.564 a USD. 1.182.329. El patrimonio financia el 20% del activo total frente al 19% del año 2006.

PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL	USD.	500.000,00
RESERVA LEGAL		68.150,54
REINVERSIONES		811,07
UTILIDAD DEL EJERCICIO		512.040,27
RESERVAS DE CAPITAL		<u>101.327,18</u>
TOTAL PATRIMONIO		1.182.329,06

COMENTARIOS FINALES.-

- Durante el año 2007 se ha participado en varias licitaciones con el fin de generar ventas para el año 2008. Es así que se consiguió la adjudicación del Soporte de la Llanta de Emergencia y armado del piso posterior para el vehículo Grand Vitara Suzuki, varios componentes para exportar a Venezuela tales como bases de asiento del vehículo Ford Amazon y la fabricación del nuevo parachoque para la camioneta Luv I-190 (Face Lift).

- Fue adjudicada la producción de componentes para la camioneta Mazda (Cerchas, Paneles Frontales y refuerzos de parachoque) que se irán incorporando en diferentes fechas durante el año 2008.
- La cantidad de vehículos Grand Vitara cinco puertas se reducirá, lo que afecta a la fabricación de componentes y suelda de chasis. La exportación de componentes para este vehículo a Venezuela finalizará en el mes de Marzo del presente año. (pisos posteriores, bases y espaldares).
- Para el año 2009 se proyecta la exportación de componentes para 16.000 camionetas Luv I-190 que se ensamblarán en Venezuela
- Para el año 2010 General Motors está planificado el lanzamiento del nuevo modelo de camioneta. Metaltronic se encuentra participando activamente en la adjudicación del mayor número de partes del nuevo modelo con el fin de tener un horizonte positivo para los próximos años. Dentro de este proceso, es importante señalar la participación en la fabricación y ensamble de rieles para la nueva camioneta. Con este fin se gestionando alianzas estratégicas con otras empresas de diferentes países. Se formalizó la alianza con la empresa brasilera Maxion que aspira a liderar la fabricación mundial de chasis para la camioneta I-190 a partir del año 2010.

Quito, febrero 25 del 2008.


METALTRONIC S.A.
GUILLERMO LANDAZURI CARRILLO
GERENTE