

Corporativo/República Dominicana
Análisis de Riesgo

Industrias Nacionales, C. por A. (INCA)

Ratings

| Tipo Instrumento | Rating Actual | Rating Anterior | Ultimo Cambio |
|------------------|---------------|-----------------|---------------|
| Corto Plazo | F-1+(dom) | F-1 (dom) | Oct-2006 |
| Largo Plazo | AA- (dom) | A+ (dom) | Oct-2006 |

Definición General de la Calificación:

AA-(dom): Las calificaciones AA-(dom) denotan una muy baja expectativa de riesgo de crédito. Esta calificación denota una sólida capacidad de pago oportuno para con los compromisos financieros. Dicha capacidad no es significativamente vulnerable a eventos predecibles.

F-1+(dom): Las calificaciones F-1 (dom) indican la más alta capacidad de pago oportuno de los compromisos financieros; puede ir acompañada de un sufijo "*" para denotar una posición excepcionalmente sólida.

Analistas

Jorge Yanes
(58 212) 286 32 32
jorge.yanes@fitchratings.com

Hilario Ramírez
(58 212) 286 38 44
hilario.ramirez@fitchratings.com

Perfil

Industrias Nacionales C. por A. (INCA), fundada en el año 1947, es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de materiales de construcción, destinados tanto al mercado local como al de exportación, principalmente hacia las Islas del Caribe y Centroamérica, siendo que las mismas alcanzaron 91 millones de dólares para el AF07.

Fortalezas y Oportunidades

- Apoyo operativo y gerencial provisto por su accionista minoritario
- Sólidas relaciones de cobertura
- Diversificación geográfica y de productos
- Adecuados niveles de liquidez

Debilidades y Amenazas

- Variabilidad del margen EBITDA
- Volatilidad del ambiente operativo de República Dominicana

Fundamentos

Las calificaciones asignadas a INCA reflejan el apoyo operativo y gerencial provisto por sus nuevos accionistas, aunado a sus sólidas relaciones de cobertura, la diversificación de los ingresos y sus suficientes niveles de liquidez, producto del adecuado perfil del vencimiento de su deuda financiera. Asimismo, las calificaciones también incorporan la alta variabilidad del margen EBITDA y la volatilidad en el ambiente operativo.

Durante los primeros seis meses del AF08, culminados en septiembre del año 2007, los accionistas de INCA y el Grupo Gerdau alcanzaron una alianza estratégica en la cual éste último adquirió una participación minoritaria de la empresa holding que controla a INCA. La inclusión de este nuevo accionista es valorado positivamente por Fitch, siendo que se espera que INCA cuente con el apoyo operativo y gerencial de una de las principales empresas siderúrgicas a nivel global. Asimismo, es posible que INCA enfrente una menor competencia en sus principales mercados de exportación, lo cual beneficiaría la expansión de sus operaciones.

Los indicadores de cobertura de INCA continúan siendo sólidos y comparan favorablemente dentro de la categoría de calificación asignada. El incremento del EBITDA, como resultado del mayor volumen de productos comercializados, conjuntamente con la reducción de los niveles de endeudamiento se reflejó en una mejora de la relación de deuda financiera a EBITDA hasta 1,02 veces, mientras que la relación de EBITDA a gastos financieros se ubicó en 11,7 veces al cierre de marzo del año 2007. Es importante destacar que durante el AF07, INCA inició un ambicioso programa de inversiones de capital, con el objetivo de incrementar la capacidad de algunas líneas de producción, así como también para mejorar la eficiencia en sus procesos. Asimismo, la empresa planea realizar inversiones adicionales por 100 millones de dólares en los próximos dos años, las cuales serán financiadas principalmente a través de recursos externos. Fitch espera que la escala del proyecto desarrollado deteriore las relaciones de cobertura de INCA a niveles que comparan desfavorablemente con la categoría de calificación asignada. Fitch hará seguimiento al desempeño de estas inversiones y evaluará su impacto en el perfil financiero de la empresa.

Durante los últimos años INCA ha realizado esfuerzos en promover sus exportaciones, apoyadas en las ventas de productos laminados. La empresa mantiene ventajas competitivas por su cercanía geográfica con sus principales clientes, localizados en Centroamérica y el Caribe, así como también por su capacidad de manejar de manera eficiente los volúmenes demandados por este mercado. Durante el AF07, la expansión de la capacidad instalada de la línea de producción de productos largos permitió que INCA lograra atender la creciente demanda local sin sacrificar sus volúmenes de exportación.

El margen EBITDA de INCA ha mostrado una alta variabilidad en los últimos años, producto del carácter cíclico del sector en donde opera, aunado a la competencia en el mercado local. Adicionalmente este margen resultó afectado por el incremento en el costo de las materias primas el cual no logró ser trasladado totalmente al precio de sus productos.

Diciembre 2007

La presente calificación de riesgo otorgada por Fitch Dominicana refleja la capacidad del emisor de cumplir con sus obligaciones contraídas en moneda local, por lo cual éste reporte tiene fines informativos y no representa oferta de compra o venta de un determinado título o producto. La presente calificación no aplica a las empresas subsidiarias y/o afiliadas del emisor. Esta información puede ser reproducida únicamente con indicación de la fuente. Fitch Dominicana no es responsable por los errores, omisiones o resultados obtenidos por el uso de tal información. Toda la información incluida en este reporte proviene de fuentes consideradas por Fitch Dominicana como confiables (emisor, auditores, reguladores, etc.). Fitch Dominicana no verifica ni audita dichas informaciones.

www.fitchdominicana.com

▪ Perfil

INCA, fundada en el año 1947 por un grupo de empresarios privados, se inició dentro del mercado de clavos, cubriendo las necesidades a nivel nacional. Posteriormente, INCA introdujo la fabricación de nuevos productos como la malla ciclónica y rejas de hierro para casas. Entre las décadas de los 70 y 80, INCA diversifica aún más su portafolio de productos al iniciar la producción de derivados del alambro de acero, planchas de zinc, electrodos y planchas de acero (tolas). Asimismo, con el objetivo de constituirse en proveedores de una mayor gama de materiales de construcción, la empresa incursiona en 1987 en el mercado de productos de PVC, con la fabricación de tubos y piezas plásticas. Durante el año 2001, INCA comenzó a operar una línea de producción de barras y varillas, la cual cuenta con una moderna tecnología comparable en términos de eficiencia con los mayores fabricantes de este producto a nivel mundial. La internacionalización de la empresa se inicia en la década de los 90 a través de la exportación de tubos de PVC, clavos, electrodos y alambres galvanizados, entre otros, siendo que desde entonces sus ventas al exterior se han dirigido principalmente a las Islas del Caribe y Centroamérica, región donde INCA posee ventajas competitivas por su cercanía geográfica y por la flexibilidad para el manejo de pequeños volúmenes acordes con la demanda de estos mercados. Las exportaciones concentraron el 29,6% de las ventas totales de la empresa para el AF07 y significaron ingresos por 91,6 millones de dólares.

Durante el año 2005, los accionistas de INCA iniciaron un proceso de reorganización de las actividades de la empresa, en la cual destaca la creación de Multisteel Business Holdings Corp., (MULTISTEEL) una empresa holding que pasó a controlar el 98,5% de la propiedad de INCA. Asimismo, dicha empresa holding también controla dos nuevas empresas promovidas por los accionistas; Industrias Nacionales C.xA. (INCA Costa Rica) y Steelchem Trading Corporation, las cuales están encargadas de las ventas del holding en Costa Rica y de compras de materia prima, respectivamente. Adicionalmente, durante el año 2006, los accionistas constituyeron la empresa NC Trading, como subsidiaria de Steelchem Trading Corporation, con el objetivo de concentrar las exportaciones de la empresa dirigidas a sus mayores clientes, siendo que al cierre del año fiscal 2007, esta empresa representó el 8,5% de las exportaciones de INCA.

En mayo de 2007, los accionistas de INCA alcanzaron una alianza estratégica con el Grupo Gerdau, con el cual este último adquirió el 30,45% de MULTISTEEL, mientras que tal participación aumentó a 49% en Julio del año 2007. Gerdau S.A. es una empresa holding que mantiene operaciones en el sector siderúrgico en Norteamérica, Suramérica y Europa, con una capacidad de producción de acero de 19,2 millones de toneladas métricas al cierre del año 2006, mantiene una calificación internacional de BBB- asignada por Fitch. Se espera que esta alianza pueda resultar en un mayor acceso a INCA a asistencia técnica y

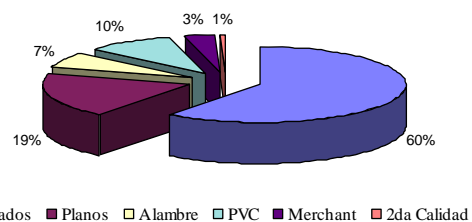
gerencial, así como también posibilitar nuevas inversiones para expandir las operaciones de la empresa.

Presentación de Cuentas: Para el presente reporte se utilizaron los estados financieros auditados por la firma KPMG para el año finalizado el 31 de marzo del año 2006 (convertidos a pesos dominicanos por Fitch, utilizando una tasa de cambio de 32.50 pesos dominicanos por dólar) Asimismo, fueron utilizados los estados financieros auditados por la firma Salas Piantini & Asociados, una firma local, para el año finalizado el 31 de marzo del año 2007. Igualmente, se utilizaron los estados financieros preliminares correspondientes a los primeros 6 meses del año fiscal 2008, culminados el 30 de septiembre del año 2007. Es importante destacar que la empresa decidió cambiar el cierre de su año fiscal para el mes de diciembre, siendo que tal cambio se hará efectivo a partir de diciembre del año 2007. Los estados financieros empleados en la elaboración del presente informe no incluyen el efecto de la inflación.

▪ Operaciones

INCA se encarga de la manufactura y comercialización de materiales de construcción, siendo que participa principalmente en dos mercados diferenciados: a) Productos siderúrgicos: Elaboran productos laminados (varillas, barras y estribos), productos planos (perfiles, planchas, correas, tolas, productos de zinc, entre otros), productos de alambre (clavos, mallas electrosoldadas, alambres de púas, entre otros); b) Productos de PVC: tuberías, mangueras flexibles y piezas plásticas y c) Importación de productos terminados de acero, tales como angulares, planchuelas, tolas, vigas, entre otras.

Gráfico N° 1
Distribución de los Ingresos AF07



La venta de productos laminados, entre los cuales destaca las varillas de construcción, representan la fuente de ingresos más importante para INCA, al aportar 60% de las ventas totales durante el último año. Esta línea de producción se benefició durante el AF07 de la puesta en marcha del proceso de *slitting*, el cual incrementó la capacidad de producción de la planta en un 30% hasta alcanzar 26.000 toneladas mensuales. Por su parte, los productos planos representaron la segunda línea de producción, concentrando el 19% de los ingresos de INCA. Estos productos tienen múltiples aplicaciones no sólo en la construcción, sino también en la industria automotriz y en

la elaboración de productos como tanques de agua, tanques de combustible y cocinas.

La tercera línea de importancia está representada por los productos de PVC, los cuales aportaron un 10% de las ventas durante el AF07. INCA fabrica tubos diseñados para la conducción de fluidos como agua potable y productos químicos, además de tubos conductores de cables eléctricos y telefónicos. Por su parte, INCA elabora piezas de PVC adaptadas a los requerimientos de los clientes, dado que poseen máquinas especiales para moldear las piezas a las especificaciones requeridas. Asimismo, INCA produce mangueras de jardín para uso residencial. La empresa cuenta con la certificación NSF (*National Sanitation Foundation*) en la elaboración de tubos de PVC para la conducción de agua potable, lo cual le permite exportar estos productos a la región del Caribe y a Estados Unidos. Por su parte, los productos de alambre contribuyeron con un 7% de las ventas totales de INCA en el AF07. Dichos productos son utilizados como insumo en el sector construcción y a nivel doméstico para la delimitación física de áreas.

Vale destacar que en junio del año 2006, INCA obtuvo la certificación BASC (*Business Alliance for Secured Commerce*) la cual es otorgada a las empresas que desarrollan estrategias para combatir el contrabando de productos en el comercio internacional. Este certificado facilita la entrada de los productos de INCA en los mercados foráneos, especialmente en Estados Unidos.

En el mercado local, INCA comercializa sus productos hacia tres segmentos de clientes: un segmento detallista, constituido por ferreterías de diversos tamaños; el segmento distribuidor, conformado por empresas dedicadas a la comercialización de materiales de construcción al por mayor y un segmento institucional, conformado por entidades gubernamentales. Al cierre del AF07, los primeros 10 clientes más grandes concentraron alrededor del 31% de las ventas locales de INCA. La logística de distribución de productos se realiza a través de camiones subcontratados por la empresa.

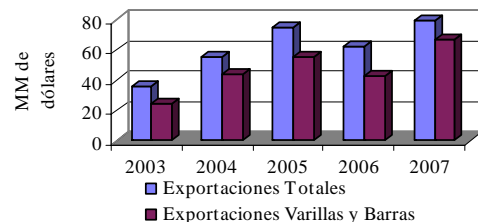
Es importante hacer notar que si bien un 70% de las ventas de la empresa están denominadas en pesos dominicanos, mientras que los costos de producción están casi en su totalidad expresados en dólares, el riesgo cambiario que afecta las operaciones de la empresa está parcialmente mitigado por el hecho de que las listas de precios de sus productos colocados en el mercado local están expresadas en dólares convertidos a pesos al tipo de cambio del día. Asimismo, la empresa mantiene una porción reducida de su deuda denominada en moneda extranjera para mitigar el efecto de eventuales depreciaciones de la moneda local.

Durante el AF07, INCA realizó importantes inversiones de capital para expandir y hacer más eficientes sus operaciones. Además del proyecto de *slitting* comentado anteriormente, la empresa adquirió nueva maquinaria para triplicar la producción de mallas electrosoldadas, así como también realizó inversiones para un proyecto de fabricación de alambón, el cual es la materia prima necesaria para la

elaboración de los productos de alambre de la empresa, siendo que esta planta también procesa varillas en rollo, producto que tiene una considerable demanda en algunos países del Caribe y que además cuenta con ventajas fiscales en ciertos destinos de exportación. Asimismo, INCA realizó inversiones en la adecuación de su capacidad de generación eléctrica, así como también adquirió lotes de terreno y naves industriales, con el objetivo de apoyar el crecimiento de la empresa y ganar eficiencia en el proceso de producción.

Durante el año 2007, las exportaciones de INCA retomaron el comportamiento creciente de períodos anteriores, siendo que la ampliación en la capacidad instalada en la planta de laminados, le permitió a la empresa atender la creciente demanda de varillas y barras en el mercado local sin sacrificar sus volúmenes de exportación. Es importante destacar que esta línea de producción además de su importancia intrínseca, tiene un efecto marginal positivo en la exportación de los demás productos de INCA, dado que reduce el costo de flete relativo. Se espera que en los próximos 3 años INCA tenga que enfrentar un *trade-off* en la mezcla de ventas locales y exportaciones de productos laminados, dependiendo de las condiciones de demanda y precios en ambos mercados, similar a la situación experimentada durante el AF06, dado que actualmente la empresa está operando esta planta a completa capacidad, mientras que la próxima ampliación de la misma está planteada a completarse durante el año 2010.

Gráfico N° 2
Evolución de las Exportaciones



La expansión de la capacidad instalada de la línea de producción de laminados, requerirá inversiones de 50 millones de dólares durante el AF08 y 50 millones de dólares para el AF09. Con este proyecto, INCA espera incrementar la capacidad de esta planta en 140%, con el objetivo de soportar el crecimiento esperado en el mercado local y el de exportación. Es importante destacar que esta nueva facilidad de producción tendrá la posibilidad de manufacturar otros productos como *merchants* (planchuelas y angulares).

▪ **Estrategia y Posición Competitiva**

INCA ha basado la consolidación de su posición de liderazgo en el mercado local y la expansión de sus exportaciones en la diversificación de los productos y en la calidad de servicio que ofrece a sus clientes. En tal sentido, el objetivo de la empresa es mantener una amplia gama de

productos que satisfagan los requerimientos del sector de la construcción, principalmente en el segmento de ferreterías. INCA planea afianzar la presencia de los productos existentes en el mercado local y fortalecer la penetración de sus productos en los mercados internacionales en donde cuentan con ventajas competitivas, entre otras razones, por su conveniente posición geográfica. Fitch espera que la alianza estratégica acordada con GERDAU le permita a INCA tener acceso a asesoría y asistencia técnica para continuar mejorando los procesos operativos, lo cual podría reflejarse en sostenibilidad o incrementos en el margen EBITDA.

En el mercado internacional, la empresa ha reforzado el objetivo de incrementar la fidelidad de los clientes hacia sus productos, a través de su política de “justo a tiempo” con lo cual aseguran un abastecimiento de materiales oportuno y suficiente. INCA no tiene como estrategia conseguir posiciones de liderazgo en los mercados de exportación, sino diversificarse de forma rentable para así compensar las coyunturas económicas adversas que puedan surgir en el mercado local o en el resto de los mercados en donde participa. Durante el AF07 las exportaciones de INCA fueron dirigidas en un 22% a Centro América, 21% a Haití, 17% a Estados Unidos, 15% a Puerto Rico y un 25% se diseminó entre otras islas del Caribe. La presencia de GERDAU como accionista de INCA podría aliviar las presiones competitivas que enfrenta ésta última en sus principales mercados.

En el mercado local, INCA mantiene posiciones de liderazgo en casi todos los mercados que atiende y cuenta con participaciones de mercado entre 40% y 60% en la mayoría de sus productos. En opinión de la gerencia, el objetivo de la empresa es mantener esas posiciones de mercado, sin sacrificar márgenes de comercialización.

INCA compite con empresas como Metaldom (varillas), Grupo Amanco de Centro America (PVC) y Corvi (alambre y PVC). Como ya se mencionó anteriormente, la exportación de varillas le genera a la empresa externalidades positivas para la exportación de productos, siendo que el flete representa una de las principales barreras que enfrentan los competidores de la región.

▪ Desempeño Financiero

Las actividades de INCA durante el AF07, culminado en el mes de marzo del año 2007, continuaron llevándose a cabo en medio de una sólida expansión del sector construcción en el país, el cual registró un incremento de 22,7% durante el año 2006 en términos reales. La mejora en el ambiente operativo local y la expansión de la capacidad instalada de la empresa se reflejó en un incremento de 11% en los volúmenes de venta local y 36% en las exportaciones, éstos últimos impulsados por el aumento de 39% en los volúmenes comercializados de productos laminados. La tendencia creciente en los precios de los principales productos fabricados por INCA apoyó el incremento de los volúmenes de venta, derivando en un aumento de de 35% en los ingresos de la empresa. Sin embargo, el margen

EBITDA retrocedió hasta 13%, producto del incremento más que proporcional de los costos de materia prima, el cual no logró ser trasladado completamente al precio de sus productos.

El crecimiento del EBITDA en términos absolutos, conjuntamente con el menor nivel de deuda financiera continuó mejorando los indicadores de cobertura, siendo que la relación de deuda financiera a EBITDA se ubicó en 1 vez, mientras que la relación de EBITDA a gastos financieros cerró en 11,7 veces, ambos niveles son considerados sólidos dentro de la categoría de calificación asignada. Es importante destacar que durante el AF07, INCA inició un importante plan de inversiones de capital, con el objetivo de expandir sus operaciones y hacer más eficientes sus procesos. Si bien tales inversiones se han realizado en mayor medida utilizando el flujo de caja de la empresa, durante los próximos años INCA prevé realizar inversiones adicionales por 100 millones de dólares, las cuales serán financiadas principalmente a través de un incremento del endeudamiento. INCA planea aprovechar los beneficios contemplados en la Ley de Competitividad e Innovación Industrial, promulgada en diciembre del año 2007, la cual establece que las empresas manufactureras podrán deducir hasta el 50% de la renta neta imponible del ejercicio fiscal del año anterior en base a las inversiones realizadas en la compra de maquinaria, equipo y tecnología, entre otros beneficios.

La escala del proyecto previsto por INCA presenta algunos retos en términos del volumen de operaciones y de generación de efectivo que debe alcanzar para no deteriorar las sólidas relaciones de cobertura que ha mostrado la empresa en los últimos años. Fitch hará seguimiento al desempeño de tales inversiones y evaluará su impacto en el perfil financiero de la empresa.

▪ Eventos Financieros Recientes

Durante los 6 primeros meses del año fiscal 2008, culminado el 30 de septiembre del año 2007, las actividades de INCA continuaron expandiéndose a pesar de la mayor estabilidad experimentada en el sector construcción dominicano. En este sentido, las ventas de INCA aumentaron en 15,7% comparado con el mismo período del año anterior, hasta alcanzar 5.939 millones de pesos, impulsadas tanto por el incremento en las ventas locales como en las exportaciones.

Como se comentara anteriormente, durante el período los accionistas de INCA y GERDAU completaron una alianza estratégica en la cual esta última adquirió una participación minoritaria en la empresa holding que controla a INCA. La presencia de GERDAU dentro del grupo de accionistas es valorada positivamente, siendo que INCA puede tener acceso a apoyo operativo, financiero y gerencial por parte de unas de las principales empresas siderúrgicas del mundo.

Industrias Nacionales. C.por A.

(Cifras no consolidadas expresadas en miles de pesos dominicanos)

| Tipo de Cambio DOP/USD a final del Período | 33,55 | 32,53 | 33,64 | 32,53 |
|--|-----------|-------------|-----------|-----------|
| Meses | 6 | 12 | 6 | 12 |
| | Sep-07 | Mar-07 | Sep-06 | Mar-06 |
| Indicadores Financieros | | | | |
| EBITDA/Gastos Financieros | 9,96x | 11,72x | 17,09x | 6,98x |
| (EBITDA-Inv en Act Fijo)/Gastos Financieros | 3,87x | 1,92x | 5,79x | -4,59x |
| Deuda Total Ajustada/EBITDA | 0,84x | 1,00x | 1,00x | 1,51x |
| Deuda Neta Ajustada/EBITDA | 0,75x | 0,70x | 0,78x | 1,37x |
| Deuda Total Ajustada/Capitalización | 23,7% | 27,7% | 25,9% | 30,8% |
| Resultados | | | | |
| Ventas Netas | 5.939.584 | 10.267.791 | 5.203.299 | 7.309.163 |
| % de Cambio* | 14,2% | 40,5% | 42,4% | n.d. |
| EBITDA | 719.128 | 1.330.042 | 683.966 | 960.697 |
| Margen EBITDA | 12,1% | 13,0% | 13,1% | 13,1% |
| Depreciación y Amortización | 81.296 | 112.591 | 67.148 | 78.272 |
| EBIT | 637.831 | 1.217.452 | 616.818 | 882.425 |
| Gastos Financieros | 72.203 | 113.530 | 40.029 | 137.724 |
| Costo de Financiamiento Estimado | 11,4% | 8,4% | 5,7% | n.d. |
| Pérdida Cambiaria | (405) | 13.238 | 0 | (13.295) |
| Utilidad Neta | 445.507 | 812.450 | 468.059 | 603.576 |
| Retorno sobre Patrimonio Promedio* | 24,3% | 22,0% | 26,1% | 37,0% |
| Retorno sobre Activo Promedio* | 10,9% | 11,1% | 15,0% | 22,5% |
| Flujo de Caja | | | | |
| Flujo de Caja Operativo | 834.154 | 873.980 | 661.621 | n.d. |
| Variación en Capital de Trabajo | (435.712) | 1.208.184 | (141.541) | n.d. |
| Flujo de Caja Operativo Neto | 398.442 | 2.082.164 | 520.080 | n.d. |
| Inversión en Activos Fijos | (439.815) | (1.112.364) | (452.259) | n.d. |
| Otras Inversiones, netas | (4.014) | 150.544 | (12.185) | n.d. |
| Variación Neta de Deuda | (195.349) | (251.751) | (121.598) | n.d. |
| Variación Neta de Patrimonio | (36.430) | (604.454) | 198.672 | n.d. |
| Otros financiamientos netos | 0 | 0 | 0 | n.d. |
| Variación Neta de Caja | (277.166) | 264.140 | 169.608 | n.d. |
| Flujo de Caja Libre | (228.601) | 1.312.333 | 50.138 | n.d. |
| Balance | | | | |
| Efectivo e Inversiones en Valores | 122.631 | 399.797 | 305.265 | 135.657 |
| Cuentas por Cobrar | 1.160.482 | 721.258 | 870.994 | 692.168 |
| Activo Total | 8.801.471 | 7.493.208 | 7.108.447 | 5.363.006 |
| Deuda Financiera de Corto Plazo | 913.879 | 1.080.013 | 873.175 | 1.216.437 |
| Deuda Financiera de Largo Plazo | 289.667 | 247.083 | 497.338 | 235.643 |
| Otras Deudas | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Deuda Ajustada | 1.203.545 | 1.327.096 | 1.370.512 | 1.452.080 |
| Total Patrimonio | 3.876.983 | 3.467.906 | 3.926.641 | 3.259.910 |
| Intereses Minoritarios | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Capital | 5.080.528 | 4.795.002 | 5.297.153 | 4.711.990 |
| Liquidez | | | | |
| Deuda Corto Plazo/Deuda Financiera Total | 76% | 81% | 64% | 84% |
| Efectivo e Inv. en Valores/Deuda Corto Plazo | 0,13x | 0,37x | 0,35x | 0,11x |
| EBITDA*/(Deuda Corto Plazo + Gastos Financieros*) | 1,36x | 1,11x | 1,44x | 0,71x |
| Riesgo Cambiario | | | | |
| Posición en Moneda Extranjera Neta (USD) | n.d. | -60.266,5 | n.d. | 0,0 |
| Vencimientos de Deuda Largo Plazo (al cierre del 31 de marzo de 2007) | | | | |
| Año | | 2009 | 2010 | >2010 |
| Vencimientos | | 132.500 | 65.833 | 48.750 |

* En caso que pertenezcan a períodos menores a un año, los índices se anualizaran con fines comparativos