

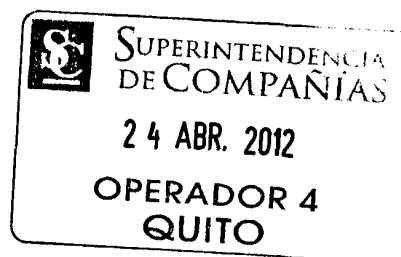


Astra C.A.

Informe de Comisario

Informe de Comisario

Señor Presidente y Accionistas de
La compañía "ASTRA C.A. "



Señores y señoras accionistas:

De acuerdo a lo dispuesto por la ley de compañías, he procedido a revisar los balances general y de resultados, los libros de bancos, las cuentas societarias, los libros de Juntas Generales y de Directorio, los estados de caja y cartera y correspondencia de la compañía "ASTRA C.A." del período Enero - Diciembre del 2011.

En mi opinión el Balance General de la compañía presenta adecuadamente la situación de la empresa.

Similar a la forma expresada en años anteriores, con el fin de permitir a los accionistas evidenciar la evolución de la empresa en los últimos años, el cuadro siguiente presenta los principales indicadores financieros de la empresa para dos períodos anteriores y para el período al que hacer referencia este informe.

	2009	2010	2011
Liquidez			
<u>Activos corrientes</u>	<u>1,458,451</u> 1.9 veces	<u>2,466,604</u> 1.9 veces	<u>2,677,633</u> 2.0 veces
<u>Pasivos Corrientes</u>	<u>755,068</u>	<u>1,301,034</u>	<u>1,312,392</u>
<u>Activo corriente - Invent</u>	<u>566,166</u> 0.7 veces	<u>1,185,734</u> 0.9 veces	<u>1,222,024</u> 0.9 veces
<u>Pasivos Corrientes</u>	<u>755,068</u>	<u>1,301,034</u>	<u>1,312,392</u>
Cartera (tiempo de cobro)	<u>430,758</u> 365 54 Dias	<u>766,324</u> 365 68 Dias	<u>842,414</u> 365 64 Dias
	2,928,629	4,088,719	4,780,731
Inventarios (Dias de Inventario)	<u>892,284</u> 365 111 Dias	<u>1,280,871</u> 365 114 Dias	<u>1,455,609</u> 365 111 Dias
	2,928,629	4,088,719	4,780,731

Antes de fijar nuestra atención en los indicadores, las cifras que los componen nos permiten apreciar que hay poco cambio en el contexto de la empresa. El incremento de activos como de pasivos corrientes entre el año 2010 y 2011 no tiene variación significativa. El monto de cartera no tiene gran movimiento, mientras que los inventarios si tienen algún crecimiento, pero tampoco para modificar sustancialmente la estructura empresarial. Estos datos son de importancia porque revelan que los factores que llevaron al crecimiento ocurrido en el año 2010 van formando parte de la estructura operativa empresarial. Lo anterior arroja luces sobre la naturaleza del negocio y haría pensar que se trata del tipo de negocio que se encuentra en fase de madurez comercial y esto nos permitimos analizar las cifras que devienen de los indicadores anteriores bajo otra óptica si observamos que la variación de los indicadores no es significativa ni aun cuando analicemos años totalmente diferentes en su desempeño como lo fueron el 2009 frente al 2010 y 2011. Parece claro, bajo este enfoque, que el modelo de negocio al que la empresa se ajusta independiente del volumen requiere: Una relación de activos corrientes/pasivos corrientes de alrededor de 2



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

24 ABR. 2012

OPERADOR 4
QUITO

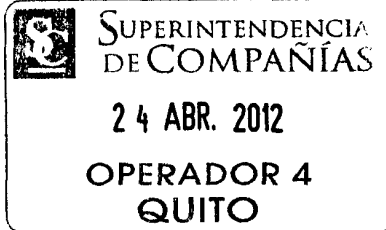
Informe de Comisario

veces; una "prueba ácida" que arroje una relación de 0.9 veces. En términos de Inventarios y Cartera, que nos guían sobre la necesidad de dinero que acompaña al crecimiento de la empresa, nos indican que por cada dólar que la empresa crece en su venta anual, requiere que por 64 días, 17 centavos permanezcan sin moverse en sus cuentas por cobrar y que 30 centavos estarán atados al inventario por 111 días. En otras palabras, para vender US\$ 1.00 dólar adicional a lo que ahora ASTRA vende, requiere incrementar entre 12 a 15 centavos su capital de operación solo para cubrir estos dos rubros y de acuerdo al análisis del giro de negocio, necesita incrementar en 20 centavos su capital de operación por cada dólar que incrementa su venta.

La estructura del balance de resultados es muy similar a la del año anterior en donde se debe resaltar la importancia que va tomando el mercado de exportación llegando a tener el 25% de la participación de las ventas de la empresa. Si no fuera por él crecimiento en el volumen de ventas de los últimos dos años, la empresa no hubiera podido mostrar rentabilidad a sus accionistas. A más del factor volumen que incide en la rentabilidad, existe otro directo y que es la mejora en el precio de venta tanto en el mercado local como en el de exportación. El precio como conocíamos, debía subir y quizá pueda ser subido un poco más debido al proceso de crecimiento en precios que ha sufrido el mundo en estos últimos años. La administración sabrá evaluar este factor en su debido momento, en su debida medida y tomar las acciones correspondientes.

La administración ha tomado debido cuidado en ejecutar su plan de venta en el mercado externo. Ahora, debe ir evaluando los mercados que le puedan representar la mayor seguridad y rentabilidad. Venezuela, donde tiene ahora el 75% de la venta exportada, tiene factores positivos y potenciales riesgos. De los factores positivos: 1. Mientras exista afinidad entre los gobiernos nacionales, la entrada de los productos ecuatorianos será preferencial. 2. Venezuela es tradicionalmente un país importador de bienes. 3. El precio al que ASTRA están vendiendo a Venezuela, es un precio competitivo dentro del mercado global. 4. Ecuador tiene ventajas logísticas frente a proveedores asiáticos. Entre los factores negativos: 1. Existe la posibilidad que las relaciones políticas entre Colombia y Venezuela mejoren lo que abrirá el comercio entre la zona norte colombiana con Venezuela. 2. Siempre habrá la posibilidad de que alguna empresa, especialmente colombiana, vea atractivo el poner una planta de fabricación en Venezuela ya que los montos de inversión no son excesivamente altos. Al revisar las ventas de exportación sin embargo, se evidencia ventas al sur de Colombia y a Estados Unidos con precios significativamente buenos. Es indispensable, por lo antes expuesto, que se busque incrementar los pedidos de estos mercados, especialmente el de Estados Unidos. De tener un buen ingreso en el mercado de los EEUU el volumen de venta que se puede lograr ASTRA es de extrema importancia. Al respecto, me permito sugerir a la administración que realice una visita a ciertas áreas del estado de Nueva York donde la cultura y economía hispana demanda gran cantidad de productos que caben dentro de su idiosincrasia y los de ASTRA podrían estar en de aquellos.

Nuevamente en este informe volvería sobre el tema del Recurso Humano. La seguridad empresarial, para los accionistas está dada por la continuidad en la administración. La administración por lo tanto, por su responsabilidad con la empresa y sus accionistas, debe



Informe de Comisario

desde un temprano momento ir buscando la capacitación de nuevas personas para que sean el reemplazo para los puestos clave en el futuro. Lo menos deseable para los accionistas es que no exista una continuidad administrativa puesto que esto desestabiliza las relaciones laborales, productivas, financieras y el compromiso con el mercado que es lo que más se afecta con una discontinuidad en la gestión administrativa. Recuperar la confianza de los clientes es la tarea más difícil especialmente con los clientes internacionales y un cambio imprevisto en las relaciones comerciales, por cualquier causa, podría afectar la interacción con los clientes.

La rentabilidad del año 2011 es muy cercana a la que presentó el año 2010 pero en condiciones de venta un tanto superiores. Para que esta circunstancia se dé confluyen factores como el mayor costo de la materia prima y algunos incrementos en los costos y gastos. Para tratar de mejorar la posición de compra de materias primas, se debe ampliar el número de proveedores de PVC, DOP, etc., de ser posible. La China presenta alternativas de proveedores, muchos de estos muy serios y muchos inciertos. Felizmente en la actualidad, hay algunas empresas que asisten en la elección de proveedores para asegurarse tanto en la calidad como en la formalidad de entrega de los mismos en ese país. Esta es una posibilidad abierta para bajar costos considerando, por supuesto, otros factores como la distancia y por lo tanto el impacto que esto tiene en el tamaño del pedido y en el costo de mantener inventarios.

Hay ligeros incrementos en otros componentes del costo (e importante anotar, decrementos también) y del gasto, pero lo significativo está en las materias primas que significan cerca del 75% de la estructura del costo. En el balance también permite notar un pequeño efecto por economías de escala cuando, la suma entre los costos de mano de obra directa e indirecta, gastos de fabricación así como de otros insumos, reducen su participación porcentual frente a la materia prima, cediendo un 3% frente al costo total de fabricación. De igual manera, los gastos generales son casi el 2% menos significativos que en el año 2010.

La utilidad a disposición de los accionistas que este ejercicio llega a US\$ 289.568.76, un poco inferior a la del ejercicio 2010 lo que no debería representar una preocupación para los accionistas puesto que hay un crecimiento en la cifra de ventas tanto en dólares como en volumen; en el mercado nacional como en el internacional. Hay momentos en el crecimiento que se debe sacrificar alguna utilidad para dar sustento al proceso de consolidación de la estrategia empresarial.

La administración sigue normas y actividades empresariales sólidas lo que se refleja en la estructura empresarial muy firme. De mantener la tendencia de crecimiento en el mercado local y buscar expandir el mercado internacional diversificándolo en términos de destino, los augurios son buenos para la empresa.

Informe de Comisario

Análisis en detalle de la cartera y comentario sobre las ventas locales:

	2010		2011	
A 30 días	\$ 411,943.40	53.24%	\$ 214,594.82	25.47%
A 60 días	\$ 156,524.36	20.23%	\$ 264,709.47	31.42%
A 90 días	\$ 76,845.61	9.93%	\$ 160,283.13	19.03%
A 120 días	\$ 80,643.85	10.42%	\$ 155,062.24	18.41%
A más de 150 días	\$ 47,839.96	6.18%	\$ 47,764.37	5.67%

Debemos recordar que en la cartera del año 2010 se hizo un ajuste por una venta importante al cierre del año. Considerando que los años 2010 y 2011 son bastante similares, tomo esas cifras para el análisis de la evolución de cartera. Las cifras corregidas presentaban lo siguiente para el 2010:

	2010 ajustado		2011	
A 30 días	\$ 294,233.40	44.85%	\$ 214,594.82	25.47%
A 60 días	\$ 156,524.36	23.86%	\$ 264,709.47	31.42%
A 90 días	\$ 76,845.61	11.71%	\$ 160,283.13	19.03%
A 120 días	\$ 80,643.85	12.29%	\$ 155,062.24	18.41%
A más de 150 días	\$ 47,839.96	7.29%	\$ 47,764.37	5.67%

En base a estas cifras se puede comentar a los accionistas que hay un real movimiento de la cobranza hacia plazos más largos llegando a incrementarse en US\$ 157,780 la cartera superior a 90 días. Este es el segundo año consecutivo que se verifica un incremento importante en este segmento de la cartera. Aún cuando el índice de rotación de cartera indica que este ha disminuido de 68 días a 64 días, la administración debería tratar de reducir el espacio de tiempo de cobranza.

Conforme la participación de las ventas en el mercado internacional se incremente en relación a la venta total de la empresa y mientras se venda con carta de crédito a la vista u otro mecanismo de cobro de contado, el índice de la rotación debe tener un efecto de reducción en el índice de rotación de la cartera por lo que el valor de este índice debe ser vigilado con cuidado por la administración. Sobre este particular, si la ventas de exportación tomasen más importancia dentro de la composición de la venta y cartera, quizá lo aconsejable fuera tener un índice que presente la realidad por separado o en todo caso, excluyendo la participación de las ventas externas para que este pueda ser comparado en el tiempo.

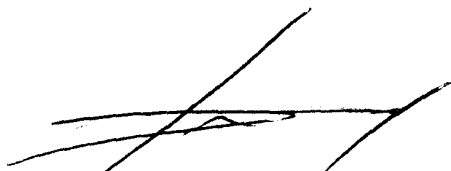
La empresa ha realizado las provisiones laborales permitidas por la ley para la jubilación patronal en base al criterio de contabilizar únicamente las obligaciones reales.

Informe de Comisario

Como es usual, la información financiera que ASTRA dispone, permite con mucha facilidad evaluar la operación de la empresa año a año y en este se ha incluido información adicional muy útil por lo cual reitero mi felicitación a la administración y a la dirección financiera. Los resultados y situación de la empresa se detallan adecuadamente dentro de los balances de la misma y gracias a la información entregada por sus personeros he podido revisar cuidadosamente para presentar este informe.

Agradezco a los accionistas la confianza en mi depositada para ejercer las funciones de comisario de la misma.

Atentamente,



Juan A. Salgado A.
COMISARIO PRINCIPAL

1705248456

