

Quito, 10 de abril del 2013

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 periodo Enero - Diciembre del 2013.

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

Trato de mantener continuidad en el formato de presentación de este informe para que los señores accionistas puedan seguir la evolución de la empresa a través del tiempo

	2010	2011	2012
Liquidez			
<u>Activos corrientes</u>	<u>2,466,604</u> 1.9 veces	<u>2,677,633</u> 2.0 veces	<u>2,542,376</u> 1.9 veces
<u>Pasivos Corrientes</u>	<u>1,300,519</u>	<u>1,312,392</u>	<u>1,347,951</u>
<u>Activo corriente - Inventario</u>	<u>1,185,734</u> 0.9 veces	<u>1,222,024</u> 0.9 veces	<u>914,979</u> 0.7 veces
<u>Pasivos Corrientes</u>	<u>1,300,519</u>	<u>1,312,392</u>	<u>1,347,951</u>
Cartera (tiempo de cobro)	<u>766,324</u> 365 68 Días	<u>834,195</u> 365 64 Días	<u>608,419</u> 365 51 Días
	<u>4,088,719</u>	<u>4,780,731</u>	<u>4,358,110</u>
Inventarios (Días de Inventario)	<u>1,280,871</u> 365 114 Días	<u>1,455,609</u> 365 111 Días	<u>1,627,397</u> 365 116 Días
	<u>4,088,719</u>	<u>4,780,731</u>	<u>4,358,110</u>

Hay un particular detalle que desfigura los indicadores comerciales al cierre de este año; la venta en el mes de diciembre es baja mientras que la de octubre y noviembre es inusualmente alta. El efecto de la venta de exportación, conforme esta toma más cuerpo dentro del negocio cotidiano, genera algunas condiciones nuevas dentro de la operación empresarial. El capital de operación se incrementa por un mayor inventario tanto de materia prima así como de productos terminados y una cobranza con un mayor plazo de recuperación. Esto se proyecta nitidamente en los indicadores antes expuestos. En consecuencia esto produce una mayor demanda de recursos financieros, en otras palabras, el mantener la liquidez operativa toma más relevancia dentro de la actividad empresarial de Astra.

La administración va tomando las provisiones necesarias para sostener la necesidad financiera de este negocio y lo hace bien, buscando apalancamiento en las líneas de exportación de la CFN así como otras entidades financieras.

Creo que los accionistas, luego de evaluar el año que analizamos, concordarán conmigo, que el mantener una permanente venta a mercados externos es necesario para el futuro desarrollo de la empresa. La venta de exportación representa el 30% de las ventas del año 2012, un 5% sobre el año 2011, y si no hubiera sido por ellas, con la contracción del mercado local por variadas razones, el resultado y el futuro empresarial hubiera sido poco halagador. Pero el incremento de ventas de exportación, obliga a hacer algunos ajustes que deben ser analizados con cuidado por la administración. Conforme la venta de exportación siga tomando más participación dentro de la operación de Astra, la estructura del balance irá modificándose lo que al mismo tiempo afectará a la estructura del balance de resultados. El costo financiero de mantenerse los plazos de cobro, seguirá en aumento y terminará por ser un elemento importante dentro del costo. Se podría considerar esa carga financiera como un variable que influirá en los márgenes y precios de venta que deban fijarse para los productos que vayan a ciertos destinos.

Por medio del análisis del giro del negocio, la empresa puede determinar cómo afecta cada destino al capital de operación de la empresa, cual es el costo financiero de esa transacción y por consiguiente, la administración puede establecer la factibilidad la conveniencia de cada negociación y ajustar precios con poco margen de error.

En otra faceta, una gran ventaja su manejo es totalmente predecible. Una vez que el pedido está cerrado, la entrega tiene un plazo definido lo que permite planificar con tiempo abastecimiento, producción y despacho. Con el amplio conocimiento del proceso productivo y comercial que tienen los funcionarios, esto podría permitir optimizar todos los recursos que requiere la empresa al aplicar esquemas productivos predeterminados que reducen el costo.

En paralelo, el mercado interno va demostrando las fragilidades y particularidades de un mercado pequeño. Las demandas son menos predecibles, los clientes tienen apetencias normales pero impredecibles para el productor, los volúmenes por venta son pequeños y los precios de venta se reducen constantemente además de muchos factores que dificultan la programación de abastecimiento y producción.

Esto demuestra la necesidad de ampliar operaciones hacia otros mercados y la empresa lo ha hecho oportunamente. Como bien conoce la administración y la dirección de Astra, el reto actual es lograr acceso a nuevos países para tener una plataforma comercial más amplia que dará mayor tranquilidad en el manejo y el futuro del negocio.

La rentabilidad del año 2012 es algo menor que la del año anterior, que evaluada frente a la disminución en ventas no tiene la misma magnitud llevando esto un mensaje implícito sobre la rentabilidad de lo que se haya dejado de vender por lo que, esa capacidad instalada, aprovechada en producciones para un venta de mayor margen, entregará mayor beneficio en el año 2013.

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

	2010		2011	
A 30 días	\$ 214,594.82	25.47%	\$ 265,867.91	43.70%
A 60 días	\$ 264,709.47	31.42%	\$ 264,709.47	27.09%
A 90 días	\$ 160,283.13	19.03%	\$ 160,283.13	16.04%
A 120 días	\$ 155,062.24	18.41%	\$ 155,062.24	4.35%
A más de 150 días	\$ 47,764.37	5.67%	\$ 47,764.37	8.81%

Hay una notable mejora en la distribución de cartera al cierre del 2012. Porcentualmente hablando, volvemos a estructuras de distribución de cuatro años atrás con la mayor parte de la cartera concentrada entre 30 y 60 días. Pero debemos considerar que en el mes de diciembre la venta fue muy baja mientras que octubre y noviembre tuvieron una venta considerable. Esto sin duda mejora la presentación de la cartera al momento del cierre del año. Quisiera recomendar que, cumpliendo con lo que establece la ley, algunas cuentas se apliquen ya contra la provisión de incobrables.

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.

La utilidad a disposición de los accionistas en este ejercicio llega a US\$ 236,590.77 muy similar al resultado del año 2011, equivalente al 10% de retorno frente al patrimonio y al 34% del capital. Esto una vez pagados utilidades trabajadores, impuesto y reserva.

La administración me ha proporcionado toda la información financiera y administrativa que se ha requerido para hacer este informe, la encuentro muy conveniente y fácil de manejar. Permite mucha agilidad para evaluar la operación de la empresa año a año y en este se ha incluido información adicional muy útil por lo cual nuevamente felicito 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