

Quito, 20 de marzo de 2014

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 2013.

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

Al igual que en años pasados presento algunos indicadores generales:

En	2011	2012	2013
Liquidez			
Activos corrientes	$\frac{2,677,633}{1,312,392}$ 2.06 veces	$\frac{2,542,376}{1,347,951}$ 1.9 veces	$\frac{2,637,173}{1,278,261}$ 2.06 veces
Pasivos Corrientes			
Activos corrientes + inventar	$\frac{1,222,024}{1,312,392}$ 0.9 veces	$\frac{914,979}{1,347,951}$ 0.7 veces	$\frac{986,953}{1,278,261}$ 0.77 veces
Pasivos Corrientes			
Cartera (tiempo de cobro)	$\frac{834,195}{4,780,731}$ 365 44 Días	$\frac{608,419}{4,358,110}$ 365 51 Días	$\frac{521,137}{3,636,511}$ 365 53 Días
Inventarios (Días de inventario)	$\frac{1,155,609}{3,285,443}$ 365 162 Días	$\frac{1,627,397}{2,842,738}$ 365 200 Días	$\frac{1,650,220}{2,379,744}$ 365 253 Días

Las ventas de la empresa no han sido favorables en los dos últimos años. En este ejercicio se pierde un cliente muy importante como es Plasticaucho. La venta por medio de canales directos se incrementa pero no se logra compensar el volumen local perdido en su totalidad. De igual manera, en el mercado internacional también se reduce el volumen de exportación lo que afecta más el resultado del año.

La evolución de la relación comercial con Plasticaucho se la conocía con antelación por lo cual la administración tomó las acciones necesarias para ir reemplazando esta potencial pérdida con ventas directas abriendo almacenes propios y/o subsidiarias. Creo que la acción fue previsiva y oportuna como se desprende del análisis comparativo de las cifras de venta

entre el 2012 y 2013, donde se evidencia el incremento de ventas de los canales propios en el mercado local.

Las ventas de exportación decrecieron significativamente este año. No solo la demanda afecta el volumen de ventas, sino también lo complejo de los trámites cuando se trata de vender a Venezuela. La situación política y económica venezolana genera incertidumbre sobre los embarques y volúmenes lo que además genera problemas de inventarios, flujo e inconvenientes operativos. La administración incrementó la venta hacia otros destinos, como Colombia, lo cual evitó que la exportación se contrajera todavía más. En consecuencia, hay posibles acciones para trabajar en esta área como: 1. El obtener CADIVIS con suficiente anticipación de manera de que el cliente tenga un inventario de aprobados dando certeza de fechas y cantidades a producir para exportar. Esto implica el generar un compromiso de largo plazo entre ASTRA y el cliente, en consecuencia mucha confianza entre las partes y ofrecer beneficios como puede ser el mejor precio en el mercado, y; 2. Que se sigan abriendo otros mercados de exportación.

En un mundo tan integrado como el actual, parecería que el producir no necesariamente es la mejor alternativa. La administración ha buscado y no sin razón, el abrir almacenes y subsidiarias para cubrir las deficiencias de sus clientes en ciertas zonas enfocando los esfuerzos hacia el comercio. Esta misma filosofía debe primar en el concepto de desarrollo de mercado en otros productos. No conviene hacer inversiones cuantiosas si se va a exponer el capital y la liquidez de la empresa. No me refiero a la repotenciación de la línea de producción como lo están haciendo, sino que ASTRA debe pensar en importar aquellos productos de poco volumen, alto margen y demandas estacionales o de moda. Para una empresa industrial, es necesario tener una base productiva propia como lo tiene la compañía, pero es indeseable producir toda la gama de productos a no ser que tuvieran gran volumen y rotación. En otras palabras, la eficiencia se encontraría en realizar producciones largas de los productos enfocados hacia lo que tiene salida en el mercado nacional y en lo que requiere el cliente de exportación, complementando con la compra o importación de terceros de aquellos productos que le generarían ineficiencias el producirlos. Esto además daría variedad de materiales a los almacenes de la empresa al tiempo que mejoraría el costo productivo aminorando los problemas de producción y reforzando la posibilidad de ingresar a los mercados internacionales por eficiencia.

Se debe mencionar que siendo Politapiz S.A. una empresa relacionada, en la cual ASTRA tiene la mayoría accionaria, es obligatoria la consolidación de los balances de las dos empresas. No solo por esta razón sino porque eso reflejará más claro la realidad empresarial de la compañía. Al hacerlo, los índices financieros analizados van en algo a modificarse, no así el resultado general que se ve afectado en -US\$ 61,954,56 por la pérdida que esta segunda empresa refleja en su balance al cierre del año. De esta forma, ASTRA para este ejercicio, reflejará una disminución de su utilidad de US\$ 247,532.96 a US\$ 185,578.40, una vez consolidados los balances. es decir el resultado del ejercicio, llega a ser el 55% del resultado del año 2012. Sin embargo, aún con este resultado, me parece acertada la decisión de abrir puntos comerciales propios ya que esto abre también el abanico de posibilidades de

comercializar otros productos que ASTRA no produce, ratificando lo expresado en el párrafo anterior.

En este informe he puesto mucho énfasis en la parte comercial ya que toda la variación en los índices financieros, que normalmente acompañan el informe de la Gerencia General a la Junta de Accionistas, reflejan el efecto de la menor venta del año 2013. Para retornar a índices como los de anteriores años, la empresa debe volver a incrementar su venta lo que debe ser analizado en detalle por la administración y Directorio para evitar futuras contingencias.

Muchos factores influyen en este resultado, pero definitivamente la concentración de ventas que existía con Plasticaucho y el difícil movimiento del mercado venezolano son los factores preponderantes para el resultado. Puesto que el costo de ventas no tiene una variación significativa en este año frente al 2012, debemos entender que en la parte operativa no hay mayores cambios. La reducción en el volumen si tiene efecto en el gasto lo que reduce el margen en US\$ 0.05 por unidad y esto a pesar de haber realizado un esfuerzo en la reducción del valor absoluto del mismo. El análisis del giro del negocio expresa también esta realidad.

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

	2012		2013	
De 1 a 30 días	\$ 265,867.91	43.70%	\$ 165,131.05	31.69%
De 31 a 60 días	\$ 164,812.24	27.09%	\$ 151,668.68	29.10%
De 61 a 90 días	\$ 97,616.79	16.04%	\$ 69,754.97	13.39%
De 91 a 120 días	\$ 26,487.56	4.35%	\$ 60,167.64	11.55%
Más de 121 días	\$ 53,635.07	8.82%	\$ 74,415.15	14.28%

Proporcionalmente se desmejora la distribución de cartera al cierre del 2013 debido a la contracción en ventas lo que incrementa el peso porcentual de la cartera antigua. No se ha recuperado cartera de más de 90 días, más bien este valor se ha incrementado. Es de suma importancia el resaltar que US\$ 81,446.58 de estas cuentas por cobrar corresponden a POLITAPIZ S.A. Lo preocupante es que a la fecha, esta cuenta se ha incrementado a valores superiores a los US\$ 120,000. Es decir el 25% de la cartera por cobrar pertenece a la relacionada. Se debe analizar con mucho cuidado la operatividad de esta empresa.

Nuevamente quisiera recomendar que, cumpliendo con lo que establece la ley, algunas cuentas por cobrar 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\$ 142,301.58 pero esta debería considerar la reducción que por efecto de la conciliación de balances debe ser aplicada a este resultado como se indicó en un párrafo anterior.

La administración me ha proporcionado toda la información financiera y administrativa que se ha requerido para hacer este informe. 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 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