

Informe de Comisario

Quito, 18 de Marzo del 2.007

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 2006.

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

Del Balance General y de los resultados de años anteriores obtenemos los siguientes indicadores de la evolución de la empresa:

	2004	2005	2006
Liquidez			
Activos corrientes	<u>986,938</u>	<u>1,245,044</u>	<u>1,178,128</u>
Pasivos Corrientes	410,354 <small>2.4 veces</small>	575,281 <small>2.2 veces</small>	483,933 <small>2.4 veces</small>
Activo corriente - Invent	<u>544,719</u>	<u>646,548</u>	<u>522,425</u>
Pasivos Corrientes	410,354 <small>1.3 veces</small>	575,281 <small>1.1 veces</small>	483,933 <small>1.1 veces</small>
Cartera			
(tiempo de cobro)	$\frac{287,773}{1,586,845} \frac{365}{66 \text{ Dias}}$	$\frac{433,556}{2,085,801} \frac{365}{76 \text{ Dias}}$	$\frac{311,225}{2,005,689} \frac{365}{57 \text{ Dias}}$
Inventarios			
(Días de Inventario)	$\frac{442,219}{1,586,845} \frac{365}{102 \text{ Dias}}$	$\frac{598,495}{2,085,801} \frac{365}{105 \text{ Dias}}$	$\frac{655,702}{2,005,689} \frac{365}{119 \text{ Dias}}$

Al cierre del balance del presente ejercicio la cartera presenta un tiempo de cobranza de 57 días una notable mejora frente al tiempo de cobranza que se tenía el año pasado. Preocupa

sin embargo el incremento en el nivel del inventario aún cuando en parte se debe al incremento en el costo de producción y la devolución de Vemarquím.

El análisis detallado de la cartera presenta lo siguiente en lo referente al tiempo de cobranza:

+	2005		2006	
A 30 días	\$ 164,731.89	38.10%	\$ 111,936.09	35.62%
A 60 días	\$ 123,015.13	28.45%	\$ 76,727.55	24.42%
A 90 días	\$ 55,879.50	12.92%	\$ 38,727.32	12.33%
A 120 días	\$ 13,649.79	3.16%	\$ 34,603.38	11.01%
A más de 150 días	\$ 75,132.03	17.38%	\$ 52,221.80	16.62%

Luego del proceso legal, la empresa llegó a un arreglo con la compañía Vermaquín quien devolvió parte de la mercadería que estaba pendiente de pago y entregó documentos exigibles para respaldar la parte pendiente. Por otra parte la cartera se reduce proporcionalmente a la reducción en las ventas. Se nota una creciente tendencia a que los clientes alarguen los plazos de pago y es así como las cuentas que superan los 90 días tienen proporcionalmente un mayor peso en la cartera total lo que genera necesidades de dinero adicionales. Aún cuando la reducción en ventas reduce el capital en giro del negocio, la extensión en plazos impulsa a la empresa hacia la obtención de créditos bancarios para cubrir sus requerimientos de fondos, esto al final, presiona más los resultados puesto que incrementa el costo financiero.

Como se menciona en el informe correspondiente al año 2005, las cifras del balance de resultados comparativo de los años 2005 y 2006 ratifican que la operación de la compañía, Astra C.A. solo puede ser rentable si mantiene un mayor volumen de ventas en el año. Durante este ejercicio hay factores que claramente dan indicativos sobre la dirección que los negocios de la compañía deben tomar para poder subsistir a futuro. Estos factores son:

- La innovación,
- La actualización tecnológica.
- La diversificación.
- El comercio.

La innovación.- Los nuevos productos Bisón y Miura demostraron una gran alternativa para generar negocios, superaron su expectativa de ventas y centraron la atención del mercado. Esta característica distrae a la competencia y genera liderazgo en la marca de fábrica que puede ser aprovechada posteriormente. La administración dentro de lo posible debe mantener este estilo de innovación.

Actualización tecnológica.- Si ASTRA C.A. no hace inversiones de capital para adquirir máquinas que le permitan producir más económicamente o por lo menos al mismo costo que sus competidores, no permanecerá en el mercado. Por otra parte, la dependencia de terceros en nuestra producción a modo de maquila es muy efectiva siempre que para estos

terceros no seamos competencia sino complemento, de otra forma se debe ser autosuficiente lo que implica inversiones en equipos y maquinaria en las diferentes áreas. Como explica la administración, si la máquina calandadora permite producir con un 25% menos de costo, no se puede dejar de adquirir una si los accionistas quieren permanecer en este negocio.

La diversificación.- Los nuevos productos manufacturados que utilizan como materia prima los productos de ASTRA C.A. demostraron ser el pilar de las utilidades de este año. Cualquier incremento en el volumen de negociación dentro de esta línea, ingeniándose otros productos o reforzando la venta de los mismos será de suma importancia para la futura generación de utilidades. La reducción en el volumen de ventas vuelve crítica la rentabilidad de la compañía y las utilidades se generan en una buena parte por los productos elaborados que se produjo y vendió la empresa.

El Comercio.- Este campo lo debo dividir en dos áreas diferentes y a la vez complementarias entre sí:

- El impulso de la venta de los productos tradicionales de la compañía
- La comercialización de productos no tradicionales: Fabricados o no por la empresa.

La compañía abrió una agencia en Quito la misma que demostró su utilidad de forma inmediata. La agencia no debe ser la única que abra la empresa en esta ciudad. Con el debido análisis deben abrirse más, cercanas a las zonas manufactureras. El criterio detrás de esta sugerencia es que si el costo de producción al momento no puede ser reducido, este deberá ser compensado con un menor costo de distribución y ventas y en los almacenes al ser la venta directa se puede entregar un mejor precio. Adicionalmente, las ventas en estos puntos propios normalmente se hacen de contado o a plazos muy cortos.

Con ese mismo criterio se debe abrir almacenes en las zonas donde ha perdido participación y con mayor énfasis en Guayaquil ya que probablemente esta reducción en ventas se dio por falta de competitividad en precios. Con la experiencia de Quito, la administración ya sabe el camino a recorrer, los costos involucrados, el punto de equilibrio, la localización y dará pasos seguros y certeros.

Estos puntos de venta serán de gran indispensables en la comercialización de productos manufacturados como los balones, portatarjetas, mochilas, encauchados y tantos más que pueda fabricar, comprar localmente o importar. Sobre este punto quisiera ampliar en el tema de que la empresa no necesariamente debe fabricar todos los productos que comercialice. Los productos afines de fabricación asiática tienen precios inmejorables y pueden ser importados por la compañía para su comercialización. Debo recordar a los accionistas que empresas como Plásticos Picca iniciaron sus operaciones fabricando sus productos, se concentraron en la producción de ciertos de ellos e importan la gran mayoría de los que comercializan.

Debemos tener en cuenta que las inversiones de capital necesitan de una adecuada rentabilidad para que puedan asegurar su repago y por lo tanto el estudio de factibilidad global debe ser realizado y estudiado en sus tantas variables.

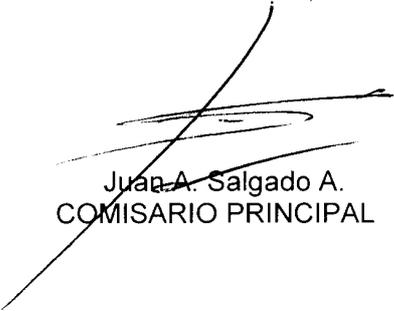
La utilidad del ejercicio 2007 asciende a USD\$ 50,098, menor que en el año 2005 debido al menor volumen de operación y ventas de la empresa.

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.

Los resultados y situación de la empresa se detallan adecuadamente dentro de los balances de la misma y gracias a la colaboración de 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

