

## Informe de Comisario

Quito, 19 de marzo del 2.008

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 2007.

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

Con el fin de mantener un esquema que permita visualizar en forma comparativa la evolución de la empresa por medio de su Balance General y el de Resultados a continuación presento el cuadro de ciertos indicadores en forma similar al presentado en años anteriores

	2005		2006		2007	
<b>Liquidez</b>						
<u>Activos corrientes</u>	<u>1.245.044.</u>	2.16 veces	<u>1.178.128</u>	2.43 veces	<u>1.211.719</u>	2.2 veces
Pasivos Corrientes	575.281		483.933		547.146	
<u>Activo corriente- Inventarios</u>	<u>646.549</u>	1.12 veces	<u>522.425</u>	1.08 veces	<u>573.201</u>	1.05 veces
Pasivos Corrientes	575.281		483.933		547.146	
<b>Cartera (tiempo de cobro)</b>						
	<u>433.536*365</u>	76 días	<u>311.225*365</u>	57 Días	<u>399.190*365</u>	63 Días
	2.085.801		2.005.689		2.320.467	
<b>Inventarios (Días de Inventario)</b>						
	<u>598.495*365</u>	138 días	<u>655.702*365</u>	161 Días	<u>442.219 * 365</u>	139 Días
	1.577.740		1.483.445		1.190.751	

La liquidez de la compañía se ha visto afectada por el incremento en los precios de las materias primas, las cuales, al provenir de derivados de petróleo, han sufrido incrementos considerables durante el ejercicio. Sin embargo, el haber logrado índices similares al año precedente, indican que la gestión administrativa ha realizado un importante trabajo en este sentido.

La rotación de cartera comparada con el año anterior, sufre un incremento y se destacan algunas cuentas que podrán representar problemas de recuperación especialmente en la ciudad de Guayaquil.

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

	2005		2006	
A 30 días	\$ 111,936.09	35.62%	\$ 176,206.58	43.72%
A 60 días	\$ 76,727.55	24.42%	\$ 89,428.67	22.19%
A 90 días	\$ 38,727.32	12.33%	\$ 37,110.22	9.21%
A 120 días	\$ 34,603.38	11.01%	\$ 53,289.67	13.22%
A más de 150 días	\$ 52,221.80	16.62%	\$ 46,962.67	11.66%

La cuenta de Vemarquín no pudo limpiarse como a inicios de año se esperaba y mantiene un saldo de USD\$, 19,090.94. Aún cuando las cifras de la cobranza reflejadas en el cuadro que antecede dan la apariencia de una mejora en las cuentas por cobrar, un análisis más detallado nos revela potenciales problemas como los siguientes casos: Espinoza Guido, García Carrión José, García Luis, Ocaña Ramiro, Guacho Yolanda, James César Alejandro, entre otros sin que sean cuentas abultadas.

Absuelto el tema anterior con la Gerencia Financiera, he establecido que algunos de los mencionados clientes están arreglando su situación y en el caso específico de García Carrión, al tratarse de una liquidación de inventarios las condiciones de pago se establecieron en base a la venta de estos inventarios. Llama la atención varias cuentas pequeñas que requerirán de mucha constancia en la gestión para llevar a cabo su cobro porque parecen ser el resultado de ventas únicas en el proceso de apertura de mercado. Mi recomendación al abrir mercado, es que el departamento de ventas no permita que existan ventas sin respaldo de un instrumento de cobro hasta que exista un historial, el conocimiento del cliente y la adecuada cobertura para la cobranza.

Sigue la tendencia de los clientes importantes a extender el plazo de pago lo que conjuntamente con el incremento en el capital de operación debido al incremento en los precios de la materia prima, han requerido de un endeudamiento adicional sin que este sea muy significativo y tenga un impacto en la rentabilidad como se refleja en los índices financieros.

El Balance de Resultados de la empresa refleja una mejora notable en la utilidad sin embargo, resultaría deseable que la administración siga buscando dar una mayor rotación a su patrimonio. Lo anterior es más fácil decirlo que lograrlo dado el hecho que para llegar a un mayor volumen de ventas, la empresa deberá buscar nuevos mercados fuera de las fronteras del país. EL salir afuera implica realizar ventas a un costo marginal, al costo y en cierto mercado con potencial de crecimiento ventas a pérdida con el fin de introducir el producto, diluir los costos fijos y con el tiempo, una vez incorporados los productos a estos mercados, mejorar las condiciones de venta y encontrar la rentabilidad apropiada. El

resultado de esta gestión de exportación inicialmente podría no ser muy halagador pero generaría un horizonte mayor para la empresa. La tasa de rendimiento sobre el patrimonio del 13% indica a los accionistas que probablemente es mejor negocio que invertir sus excedentes de liquidez en la compañía que colocarlos en inversiones financieras en los bancos y si se realizan préstamos para la compra de activos, los accionistas deben entender que el costo de apalancamiento podría reducir en los siguientes ejercicios la rentabilidad al incrementarse el costo financiero.

Uno de los problemas comerciales que la empresa está afrontando es el comercio de productos importados, económicos, de menor calidad pero que generan competencia ante la reducida capacidad adquisitiva de la gente en la actualidad. No es extraño que las empresas ahora comercialicen productos de terceros por lo que la administración debe considerar la posibilidad de importar aquellos productos que tienen rotación en el mercado y que contribuyen a cubrir costos fijos de la empresa especialmente a través de las agencias que está abriendo en las principales ciudades del país. El implementar otra línea de venta da más atractivo y rotación a estos puntos de venta.

El Bisón y Miura siguen siendo una buena fuente de ingresos y Plasticaucho Industrial el principal cliente de la empresa. Los productos tradicionales de ASTRA se han caracterizado por su calidad, entendiéndose por esta, su duración y resistencia. Esta característica se logra por medio de una fabricación cuidadosa y la utilización de buenas materias primas y un alto contenido de las mismas. Si bien esta característica frente a otros productos similares pero más económicos puede ser una desventaja, pero he podido observar en otros países, tendencias a utilizar estos productos más resistentes, con un diseño adecuado, como alternativas de material para cubrir pisos, en reemplazo de baldosas, piedra, mármol y otros diseños y de papel tapiz para las paredes con diseños muy variados.

Los productos manufacturados han presentado inconvenientes entendibles dentro de su desarrollo, dificultades que una vez superadas permitirán que estos productos sigan siendo un apoyo a las ventas de la empresa.

La empresa deberá seguir estableciendo puntos de venta en las principales ciudades del país con el fin de tener una mayor penetración de mercado. La marca tiene mucha recordación y tiene implícito el concepto de calidad. Esto es un activo muy importante para poder establecer puntos de venta. Si estos puntos de venta comercializan además productos importados de menor calidad pero de mayor rotación, productos manufacturados, así como de productos alternativos como pudieran ser pisos y tapices económicos que frente a las alternativas que tiene la gente de productos para estos usos, especialmente en la costa, creo que se puede potenciar el atractivo de sus productos y mantener mejores márgenes que la competencia. Debemos recordar que el establecer marca cuesta mucho, que es un factor que ASTRA tiene y que debe ser aprovechado.

Aún cuando suene repetitivo y acorde a lo que he dicho en otros años, del estudio del Balance de resultados se desprende que la empresa requiere mantener sus máquinas trabajando. Que su gasto operacional es una carga pesada para el volumen al que opera y que este gasto se diluye, en forma muy importante, si la empresa produce 120 o 140 mil metros mensuales al menos. La rentabilidad mejoraría de forma significativa y vendrían

beneficios de escala por lo que el pensar en exportar debería ser una de las metas más importantes para la administración.

La utilidad del ejercicio 2007 asciende a US\$ 96,045.74 un 91.72% superior a la del año 2006 que, considerando el incremento en el costo de la materia prima, refleja una adecuada política de seguimiento de costos y ajuste de precios para lo cual, el esquema de información financiera que lleva la empresa es una ayuda de vital importancia para la toma de decisiones por parte de la Gerencia General.

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

