

Informe de Gerencia General

A los accionistas de Astra C.A.

Señores accionistas:

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de ASTRA C.A. someto a su consideración el informe de Gerencia General, correspondiente al ejercicio económico 2014.

ENTORNO MACROECONOMICO

El fortalecimiento del dólar ha generado un gran impulso económico a nivel mundial para varios países con monedas devaluadas, pero para países como Ecuador con una economía totalmente dolarizada esto afecta drásticamente a las exportaciones de nuestros productos porque se vuelven mucho más costosos que la competencia a nivel internacional, a más de perjudicar a las exportaciones ecuatorianas esto también generará que las importaciones incrementen, pues ahora por el mismo dólar se puede comprar más productos. Pensar que los empresarios ecuatorianos puedan aprovechar este escenario en las importaciones es algo muy controversial porque el Ecuador ha establecido impuesto a la salida de divisas y también ha generado restricciones a las importaciones, por lo que se puede generar mayor contrabando en el país.

Los países que han adoptado el dólar como moneda interna (Panamá, Ecuador y El Salvador) pierden competitividad, ya que sus exportaciones se encarecen. A cambio, las importaciones se abaratan. En Colombia, México, Perú o Chile un dólar fuerte es una bendición para sus empresas, cuyos productos serán mucho más atractivos y baratos.

La tendencia de la economía ecuatoriana muestra un escenario de mayores dificultades para el año 2015. Los inconvenientes para cubrir el financiamiento público, la falta de inversión privada y la caída del precio del petróleo que se dio en el segundo semestre de 2014, han propiciado una situación en la que es difícil mantener los niveles de crecimiento de años anteriores.

Desde junio de 2014, cuando el precio del petróleo (WTI) se ubicaba en USD 105,24 el barril, inició una tendencia a la baja hasta llegar a USD 66 en promedio hasta el mes de diciembre, cifra no registrada en los últimos cinco años. Cabe destacar que la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) decidió, a finales de noviembre, no recortar la producción, y que el Presupuesto General del Estado para 2015 fue aprobado con un precio por barril de USD 79,7

SITUACION ACTUAL DE LA COMPAÑIA

En el informe del año anterior, se efectuó una retrospectiva de los resultados obtenidos por la compañía desde el año 2012 y se concluyó que si las proyecciones de ventas dependen de factores exógenos sobre los cuales la compañía no tiene control, como es la situación política de los países a los cuales se exporta, se tiene un alto grado de certeza de que no va a existir un comportamiento regular durante todo el año.

En el año 2014, las ventas al exterior representaron el 26.29% de las ventas netas totales, cuando en el 2013 fueron del 25.55% y como se observa en el cuadro que sigue a continuación, el incremento de las ventas al exterior entre los dos ejercicios analizados es del 12% por USD\$. 113.857.99, por ventas efectuados a Venezuela a los clientes Textiles y Accesorios Taslán y Mobilia Tu Fábrica, que no tuvieron registro en el 2013, por el contrario se observa que clientes del grupo Ioannis Marias, que compraron en el 2013 no lo hicieron en el 2014, por la dificultad de conseguir divisas para el pago de las importaciones.

EXPORTACIONES	2013		2014		Variaciones	
	ANUAL	Porcentaje	ANUAL	Porcentaje	Absoluta	Relativa
Distribuidora Caliplásticos	422,448.00	45%	317,046.40	30%	-105,401.60	-25%
Textiles y Accesorios Taslán	-	0%	506,983.64	49%	506,983.64	
Hilos Cronos C.A.	162,004.00	17%	-	0%	-162,004.00	-100%
Industrias AEK C.A.	132,916.00	14%	-	0%	-132,916.00	-100%
MMk. Import C.A.	119,281.00	13%	-	0%	-119,281.00	-100%
C.I. Grecoltex Ltda.	54,253.50	6%	51,029.24	5%	-3,224.26	-6%
Mobilia Tu Fábrica	-	0%	130,643.50	13%	130,643.50	
Protemax Home & Offices S.A.	-	0%	12,010.50	1%	12,010.50	
C.G.C Import & Export Enterprise	38,123.62	4%	25,170.83	2%	-12,952.79	-34%
TOTAL VENTAS EXPORTACION	929,026.12	100%	1,042,884.11	100%	113,857.99	12%

Si bien existe crecimiento de las ventas a Venezuela, se reducen las ventas a Colombia a Distribuidora Caliplásticos en el 25% por USD\$. 105.401.60, debido a la revalorización del dólar como una moneda fuerte, que como se comentó al inicio, hace que los productos ecuatorianos sean menos competitivos en los mercados que han devaluado su moneda.

VENTAS LOCALES	2013		2014		Variaciones	
	ANUAL	Porcentaje	ANUAL	Porcentaje	Absoluta	Relativa
Politapiz S.A.	221,607.02	8%	354,322.13	12%	132,715.11	60%
Distribuidora Las Casas	213,936.71	8%	250,813.59	9%	36,876.88	17%
Punto de fábrica Las 6	253,372.43	9%	245,374.62	8%	-7,997.81	-3%
Punto de fábrica La Napo	88,181.85	3%	122,379.39	4%	34,197.54	39%
Almacén Ambato	0.00	0%	106,307.93	4%	106,307.93	
Almacén Fábrica	104,952.27	4%	92,808.27	3%	-12,144.00	-12%
Torres Pesantes Inés	180,450.71	7%	187,316.36	6%	6,865.65	4%
Kinor S.A	40,206.32	1%	116,397.34	4%	76,191.02	190%
Espinosa Guido	110,868.25	4%	103,418.01	4%	-7,450.24	-7%
Calderón Sacoto Catalina	43,963.16	2%	87,633.40	3%	43,670.24	99%
Quiroz Navarrete Irlanda	-	0%	64,709.40	2%	64,709.40	
Almacén Loja	61,577.43	2%	62,073.74	2%	496.31	1%
Durán Avila Freddy Enrique	-	0%	53,406.87	2%	53,406.87	
García Chasi Nilo	55,485.73	2%	50,638.35	2%	-4,847.38	-9%
Tapices y Zuelas	39,053.50	1%	53,155.74	2%	14,102.24	36%
Otros clientes	1,293,829.17	48%	973,857.00	33%	-319,972.17	-25%
TOTAL VENTAS LOCALES	2,707,484.55	100%	2,924,612.14	100%	217,127.59	8%

Por su parte las ventas locales reflejan un incremento del 8%, por USD\$. 217.127.59, en otras razones porque las ventas a través de la relacionada Politapiz y puntos de venta propios que crecieron en casi USD\$. 290.000.00 un 33% con referencia al año anterior.

A fines del 2013 se inició con el proyecto de repotenciación de la máquina 3, con el objetivo de lograr el incremento de la capacidad instalada de Planta, reducir costos improductivos, optimizar el consumo de materia prima, reducir costos de energía eléctrica y mano de obra y

por ende obtener precios de venta mucho más competitivos, a más de fabricar productos dirigidos a nichos de mercado con altísima demanda y evacuación de inventarios de lenta rotación o discontinuados, mediante un reproceso adicional en el cual se utilizan tintas especiales.

Los resultados obtenidos en el período enero a diciembre del 2.014 fueron de USD\$. 428.866.82, un 73.26% mayor a los obtenidos en igual período del año anterior, por el crecimiento del 9.10% de las ventas en dólares e incremento de 106.639.13 unidades vendidas el 11.64% con relación al ejercicio económico 2.013.

Del examen al Estado Posición Financiera y Resultados Integrales de la compañía, bajo NIIFS, se concluye que con relación a similar período del año anterior el Patrimonio se registra un crecimiento del 5.85% con referencia al 2.014, siendo el incremento del capital el más significativo por USD\$.333.002.00, debido a la decisión de Junta General de accionistas.

CONCEPTO	Real 2012	Real 2013	Real 2014	Variaciones	
Total ingresos					
Ventas locales	2,997,745.72	2,707,484.55	2,923,093.85	215,609.30	7.96%
Ventas al exterior	1,360,364.19	929,026.12	1,044,402.40	115,376.28	12.42%
Total GENERAL	4,358,109.91	3,636,510.67	3,967,496.25	330,985.58	9.10%
Costo de ventas					
Materia Prima	2,227,512.19	1,665,228.84	1,737,496.92	72,268.08	4.34%
Mano de Obra Directa	318,297.15	266,337.36	262,160.86	-4,176.50	-1.57%
Gastos de Fabricación	202,757.75	202,299.38	233,159.71	30,860.33	15.25%
Papel Siliconado	149,019.73	109,687.01	133,574.91	23,887.90	21.78%
Mano de obra indirecta	161,040.99	160,012.07	167,510.42	7,498.35	4.69%
Costo bienes con valor agregado	31,049.96	53,372.76	140,184.47	86,811.71	162.65%
Total Costo de producción	3,089,677.77	2,456,937.42	2,674,087.29	217,149.87	8.84%
(+/-) Diferencia de inventarios	-246,939.33	-77,192.98	-198,040.25	-120,847.27	156.55%
Total Costo de ventas	2,842,738.44	2,379,744.44	2,476,047.04	96,302.60	4.05%
Utilidad bruta	1,515,371.47	1,256,766.23	1,491,449.21	234,682.98	18.67%
Total gastos operacionales	983,433.19	875,917.90	932,653.34	56,735.44	6.48%
Margen operacional	531,938.28	380,848.33	558,795.87	177,947.54	46.72%
Total de ingresos y gastos no operacionales	-118,754.41	-133,315.37	-129,929.05	3,386.32	-2.54%
Utilidad neta antes de impuestos	413,183.87	247,532.96	428,866.82	181,333.86	73.26%
Datos adicionales					
Número de unidades producidas	1,164,652.78	953,792.29	1,047,541.45	93,749.16	9.83%
Número de unidades vendidas	1,132,206.50	915,822.96	1,022,462.09	106,639.13	11.64%
Punto de equilibrio	77,381.19	62,732.96	63,806.03	1,073.07	1.71%
Precio unitario	\$ 3.87	\$ 3.78	\$ 3.90	0.12	3.30%
Costo unitario	\$ 2.54	\$ 2.47	\$ 2.47	-0.00	-0.15%
Gasto unitario	\$ 0.91	\$ 0.91	\$ 0.99	0.08	8.82%
Rentabilidad promedio mes	\$ 1.33	\$ 1.31	\$ 1.43	0.13	9.84%

En el cuadro que antecede se puede visualizar que los ingresos por ventas se incrementaron en el 9.10% mientras que el Costo de Ventas se incrementó en el 4.05%, básicamente por la reducción de los costos variables, el precio promedio unitario de ventas fue de USD\$. 3.90 y el costo unitario promedio de USD\$.2.47, por lo que la rentabilidad unitaria del ejercicio 2.014 fue de USD\$. 1.43, un 9.84% superior a la registrada en el año 2.013.

Los gastos operacionales, administración y ventas representaron en el 2013 el 24.09% y en el 2014 el 23.51% de las ventas netas y si bien a nivel de variación absoluta el incremento entre los dos años analizados es del 6.48%, en términos relativos existe una reducción porque se han optimizado los gastos de sueldos y salarios con la reducción de personal administrativo de mandos medios, que en el 2014 representan el 50% de los gastos totales cuando en el año anterior fue del 52%, por otro lado observamos que el reforzamiento de almacenes propios, conlleva a un incremento de los gastos en arrendamiento, así como comisiones por ventas.

La utilidad operacional alcanzó a USD\$.558.795.87 el 14% de las ventas netas del año, con un incremento del 46.72%, frente al año anterior considerando que en el 2013, la utilidad operacional representó el 10% de las ventas.

La utilidad neta antes de impuestos obtenida en el año 2014 fue de USD\$, 428.866.82 mayor en un 73.26% por USD\$. 181.333.86 frente a la registrada en el año anterior.

En términos generales, se puede concluir que los resultados del año 2014, fueron mejores a los del año anterior.

Cumplimiento de objetivos trazados

Comercialización

El producto Bisón es sin lugar a duda el de mayor representación en volumen, en el 2014, constituyó del 71% de las ventas totales, con 650.141.52 metros, superando al 2013 en que las ventas de este producto fueron de 587.746.21 metros, incluso con relación al 2012 tiene una participación en volumen casi similar, pero con mayor porcentaje, como se observa en el cuadro siguiente:

COD	PRODUCTO	2010		2011		2012		2013		2014	
		T. METROS	% PARTICI								
2054	BISON	453,757.61	38%	584,213.68	47%	645,629.42	60%	587,746.21	69%	650,141.52	71%
2095	PLANTILLA 2PA.2	383,502.00	32%	412,437.30	33%	189,366.70	18%	43,502.50	5%	8,077.90	1%
2059	BISON GRABADO	87,435.25	7%	43,954.69	4%	39,216.81	4%	41,660.82	5%	47,215.05	5%
2055	MIURA	51,051.65	4%	42,618.58	3%	20,980.75	2%	20,634.20	2%	26,127.00	3%
1045	MOQUETA MIX	32,166.05	3%	32,445.82	3%	32,549.16	3%	26,562.38	3%	24,355.53	3%
2074	PLATINO	9,116.00	1%	20,075.50	2%	24,121.10	2%	16,479.80	2%	47,956.15	5%
1088	CAPELLADA EL PAISA	19,232.70	2%	23,166.35	2%	15,193.75	1%	24,721.95	3%	7,138.07	1%
2027	TAPIR		0%		0%	17,337.85	2%	27,610.65	3%	43,034.85	5%
2175	URETINA METALIZADA	49,230.50	4%	24,352.55	2%	8,954.70	1%	1,674.70	0%	799.75	0%
5012	NOVO CUERINA	26,869.95	2%	20,140.05	2%	11,950.70	1%	10,918.85	1%	8,415.20	1%
1048	MOQUETA LISA	18,727.45	2%	17,319.44	1%	12,836.45	1%	11,533.66	1%	12,441.15	1%
2028	MICROPLAST		0%		0%	40,973.40	4%	12,982.50	2%	16,178.64	2%
2057	MIURA GRABADO	23,136.80	2%	11,599.20	1%	4,908.40	0%	3,596.60	0%	3,622.75	0%
5008	CAPRILLO ESTAMPADO	12,365.95	1%	11,101.50	1%	8,236.40	1%	6,206.80	1%	5,621.85	1%
9080	MOQUETA ESPECIAL CARIOCA	10,180.00	1%	3,833.00	0%	1,513.00	0%	10,287.00	1%	12,482.00	1%
2135	LENGUETA	11,020.45	1%	6,912.00	1%	4,600.70	0%	7,129.60	1%	6,636.50	1%

El producto Bisón Grabado, Platino y Tapir, registran un 5% cada uno frente al total producido en volumen en el 2.014, pero es importante resaltar el crecimiento con relación al 2013 del Platino y Tapir, cuya comercialización se la está efectuando a través de almacenes propios.

Inversiones de capital

ADQUISICION DE SOFTWARE OPERACIONAL

Con fecha 28 de julio del 2.014, se suscribió con la empresa Venture Venti, un contrato de Licenciamiento e Instalación de Software para la automatización de los procesos informáticos de las áreas de producción, comercialización y administrativa financiera, el mismo que está desarrollado en un sistema operativo Linux Centros, conforme fuera resolución del Directorio, para ser instalado la primera fase en el plazo de 6 meses.

El costo de la primera fase asciende a USD\$. 41.500.00, con el pago de un anticipo de USD\$. 16.600.00 y la diferencia en 10 cuotas de USD\$, 2.490.00 cada una.

Se ha obtenido una autorización del SRI, para que la facturación electrónica se inicie hasta el mes de agosto del 2015, considerando que de acuerdo con la resolución correspondiente a la compañía le era obligatorio iniciar en octubre del 2.014.

REPOTENCIACION DE LA MAQUINA 3

Contando con la autorización de Directorio, emitida en sesión de 02 de julio del 2.013, se inició con el Proyecto de Repotenciación de la máquina 3, que nos permita contar con una máquina laminadora de tres cabezas, inicialmente se planteó al Directorio que este proyecto se efectuaría en la máquina 2, pero posteriormente luego de un análisis costo/beneficio, se determinó que era más conveniente para los intereses de la compañía efectuar el proyecto en la máquina 3.

El objetivo primordial de contar con una tercera cabeza, es obtener una mayor gama de productos y uso de nuevos papeles siliconados para conseguir efectos especiales que solo se logra con una tercera cabeza, con este esquema podemos obtener productos con mayor peso y satisfacer los requerimientos de clientes externos adicionalmente con la tercera cabeza, se obtendría una reducción de los costos de producción, por el incremento de la velocidad metros/minuto.

En el año 2014, se culminó con éxito, con la instalación y puesta en marcha de la máquina 3, se han efectuado las pruebas de funcionamiento del tablero eléctrico, de los calderos y de las instalaciones de aceite térmico

ANALISIS DE CARTERA

Al 31 de diciembre del 2.014 el saldo de clientes asciende a USD\$. 730.065.24, con un incremento del 29% por USD\$. 208.927.77 con referencia al año anterior, como se demuestra en el cuadro adjunto.

CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	2013		2014		variaciones	
	ANUAL	Porcentaje	ANUAL	Porcentaje	Absoluta	Relativa
Fábrica	336,429.21	65%	342,096.26	47%	5,667.05	1%
Almacenes Propios	24,377.06	5%	31,768.29	4%	7,391.23	1%
Politapiz S.A.	81,941.02	16%	213,842.56	29%	131,901.54	18%
Clientes especiales	71,875.53	14%	77,283.99	11%	5,408.46	1%
Plasticaucho Industrial	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%
Exportación	3,563.40	1%	60,871.70	8%	57,308.30	8%
Cheques Protestados	2,951.25	1%	4,202.44	1%	1,251.19	0%
TOTAL CUENTAS POR COBRAR	521,137.47	100%	730,065.24	100%	208,927.77	29%

CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	2013		2014		variaciones	
	ANUAL	Porcentaje	ANUAL	Porcentaje	Absoluta	Relativa
De 1 a 30 días	165,131.05	32%	302,781.06	41%	137,650.01	19%
De 31 a 60 días	151,668.68	29%	127,543.66	17%	-24,125.02	-3%
De 61 a 90 días	69,754.97	13%	141,272.19	19%	71,517.22	10%
De 91 a 120 días	60,167.64	12%	72,959.83	10%	12,792.19	2%
De 121 días en adelante	74,415.15	14%	85,508.50	12%	11,093.35	2%
TOTAL CUENTAS POR COBRAR	521,137.49	100%	730,065.24	100%	208,927.75	29%
Clientes Nacionales	517,574.09	99%	669,193.54	92%	151,619.45	29%
Clientes del Exterior	3,563.40	1%	60,871.70	8%	57,308.30	1608%
TOTAL CUENTAS POR COBRAR	521,137.49	1.00	730,065.24	100%	208,927.75	29%
De 0 a 90 días	386,554.70	74%	571,596.91	78%	185,042.21	48%
De 91 días en adelante	134,582.79	26%	158,468.33	22%	23,885.54	18%
TOTAL CUENTAS POR COBRAR	521,137.49	100%	730,065.24	100%	208,927.75	29%

El crecimiento más importante se registra en los segmentos de 1-30 días y de 61-90 días, en cuanto a composición el crecimiento de los clientes locales es del 29% y de los del exterior en el 1.608%, debido a que está pendiente de cobro una factura emitida a Caliplásticos.

La cartera que se encuentra ubicada entre 0 a 90 días representa en el 2014 el 78% de la cartera total, mientras que la cartera que se ubica de 91 días en adelante constituye el 22%.

Índices financieros

El incremento del activo corriente entre los dos ejercicios analizados 2013-2014, es del 9% por y el incremento del pasivo corriente es del 32%, en ambos casos por el ascenso de las cuentas por cobrar a clientes y cuentas por pagar a instituciones financieras.

El *Capital de trabajo* se reduce en el 12.87% con relación al registrado en el año anterior y la *prueba ácida* que nos da una relación del activo corriente para cubrir el pasivo corriente es de 0.57 veces, con un decremento del 26.03% frente al 2013, en que este índice fue de 0.77 veces, lo que indica que los activos corrientes de fácil realización (Bancos y Exigibles) podrían cubrir el apenas el 57% de los pasivos exigibles a corto plazo.

En cuanto a *niveles de endeudamiento* a nivel global existe una variación del 1.48%, con relación al año 2013 pero si analizamos el comportamiento del endeudamiento financiero

frente a las ventas se ha incrementado en el 36.21%, al pasar del 20% que registraba en el 2.013 al 28% en el 2.014.

El apalancamiento financiero es del 0.86 veces cuando en el 2.013 fue del 0.83 veces, este mecanismo financiero nos ha permitido usar endeudamiento para financiar la compra de materias primas importadas, con fondos propios y créditos para capital de trabajo.

Como se observa en el cuadro siguiente el total del endeudamiento al 31 de diciembre del 2.013 con entidades financieras asciende a USD\$.1.142.926.85 incluyendo intereses.

OBLIGACIONES BANCARIAS A CORTO Y LARGO PLAZO										
Saldo al 31 de diciembre del 2014										
BANCO	Nº OPERACIÓN	FECHA		Tasa de interés	Plazo	Capital USD\$.	Porción corriente	Largo Plazo	Total deuda	
		Emisión	Vencimiento							
Banco Internacional S.A.	1	036300835	06/05/2013	06/05/2016	9.80%	3 años	375,303.59	132,133.69	59,065.87	191,199.56
Banco Internacional S.A.	2	036300837	08/05/2013	08/11/2014	9.80%	18 meses	300,000.00	15,526.17	-	15,526.17
Banco Internacional S.A.	3	036300867	01/08/2013	01/02/2015	9.80%	18 meses	131,000.00	14,917.11	-	14,917.11
Banco Internacional S.A.	4	036300896	10/10/2013	10/04/2015	9.80%	18 meses	63,400.00	119,286.61	-	119,286.61
Banco Internacional S.A.	5	036300897	10/10/2013	10/10/2015	9.80%	24 meses	270,580.00	31,156.80	-	31,156.80
Banco Internacional S.A.	6	036300948	21/03/2014	21/03/2015	9.80%	12 meses	120,000.00	51,214.82	-	51,214.82
Banco Internacional S.A.	7	036300987	12/06/2014	07/06/2015	9.76%	12 meses	100,000.00	75,913.58	-	75,913.58
Banco Internacional S.A.	8	036301028	22/09/2014	22/09/2015	10.21%	12 meses	100,000.00	168,036.89	-	168,036.89
Banco Internacional S.A.	9	036301033	14/11/2014	13/10/2015	9.80%	12 meses	191,000.00	191,000.00	-	191,000.00
					A	SUBTOTAL	1,651,283.59	799,185.67	59,065.87	858,251.54
Corporación Financiera Nacional	1	158110	23/10/2014	18/10/2015	9.25%	360 días	66,414.40	66,414.40		66,414.40
Corporación Financiera Nacional	2	158704	14/11/2014	14/11/2015	9.25%	360 días	100,000.00	100,000.00		100,000.00
					B	SUBTOTAL	166,414.40	166,414.40	-	166,414.40
Banco Pichincha	1	1991983-0	18/02/2014	13/02/2015	12.32%	360 días	150,000.00	26,175.47	-	26,175.47
Banco Pichincha	2	2141695-00	12/11/2014	11/07/2015	11.70%	360 días	100,000.00	92,085.44	-	92,085.44
					C	SUBTOTAL	250,000.00	118,260.91	-	118,260.91
						TOTAL		1,083,860.98	59,065.87	1,142,926.85

Con el Banco Internacional se tiene contratado nueve créditos, para capital de trabajo e inversiones de capital que están respaldados con una garantía hipotecaria sobre el edificio y el terreno de La Magdalena.

Del crédito Revolvente contratado con la CFN, se tienen registradas dos obligaciones a corto plazo que se obtuvieron para cancelación de obligaciones con proveedores del exterior, estos créditos están garantizados con una prenda comercial sobre las materias primas importadas.

Finalmente se obtuvo una línea de crédito por USD\$. 150.000 en el banco Pichincha, para capital de trabajo a un año plazo, con la garantía de firmas de los administradores.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Asuntos legales

GENERALES

Como política general, se coordina acciones con el Directorio, a través de reuniones periódicas, para la toma de decisiones que permitan la buena marcha de la Compañía.

MEDIO AMBIENTE

Para la obtención del Permiso de funcionamiento del año 2014, en el mes de Febrero se remitió un oficio al Ministerio de Industrias y Productividad solicitando la calificación de la Empresa de conformidad con el Acuerdo Ministerial # MCPEC-DM-2011-042 del 8 de Agosto del 2011, suscrito entre el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad Y el Ministerio de Industrias y Productividad, nos confieren la Calificación de Mediana Empresa.

En el mes de abril se envió un comunicado a la Secretaria de Ambiente indicando que se ha contratado con la Empresa INCINEROX (Gestión Integral de Desechos Industriales) para entregar el combustible sucio, ya que hasta la fecha no contamos con una Entidad de Seguimiento por motivos de transición.

En el mes de febrero, mayo, julio y agosto del 2014 se realizó los monitoreos de la máquina recubridora dos, los monitoreos de la máquina tres no se realizaron debido a las adecuaciones que se estaban realizando para la ampliación de la máquina. Los resultados de monitoreo muestran que los valores de los parámetros analizados en la caracterización de las emisiones gaseosas de los calderos de ASTRA C.A. son inferiores a los límites máximos establecidos en la norma, se puede observar que todos los parámetros están por debajo de los límites permisibles, por lo que se concluye que el caldero de la línea 2 tienen un buen desempeño ambiental.

El primer monitoreo de la línea 3 luego de la ampliación se realizó este 10 de Marzo del 2015.

En el mes de noviembre se entregan los formatos de caracterización de emisiones al aire y residuos sólidos generados en la empresa ASTRA C.A. y cuantificación anual de los mismos a la Secretaria de Ambiente y se realizó la Declaración Anual de Generación y Manejo de Desechos Peligrosos correspondientes al año 2014

En el mes de febrero del 2015 mediante oficio # 0590 de la Secretaria de Ambiente comunica a ASTRA C.A. que debe presentar los medios de verificación sobre la gestión realizada con el horno de gelificación así como las especificaciones técnicas de los hornos de recirculación de aire caliente y del lavador de gases que se han implementado, mediante oficio 004 de Gerencia General se da respuesta indicando las especificaciones técnicas, adjuntando cadena de custodia de la recepción de residuos por parte del gestor autorizado, plano de Implementación de la Máquina 3 y fotografías.

En el mes de marzo del 2014 con relación al oficio 0002292 que nos envió la Secretaria de Ambiente donde nos solicitó realizar la actualización del ultimo cronograma y modificaciones aprobadas, en el mes de mayo del 2014 según oficio N° G.G-005-2014 se procedió a dar respuesta adjuntando el Cronograma actualizado, pago de fondo ambiental, formulario 101

del SRI del 2013 notariado y LUAE – 2014, para seguir con el trámite para la obtención de la Licencia Ambiental

No teniendo una respuesta desde el mes de Mayo se envió en el mes de Enero del 2015 un oficio solicitando la revisión y pronunciamiento por parte de la Secretaria de Medio Ambiente para que ASTRA C.A. inicie la Categorización Ambiental y la obtención del Certificado de Intersección a la Secretaria de Medio Ambiente.

La Secretaria de Ambiente en respuesta, envía el 4 de Marzo del 2015 un oficio con # 01150 indicando lo siguiente:

Presentar a la Secretaria de Ambiente Términos de Referencia de Estudio de Impacto Ambiental, antes de la culminación del Cronograma de Plan de Manejo Ambiental entre otros requisitos. Es lo que se está realizando para dar contestación a la Secretaria de Ambiente.

Contamos con los Permisos de: Licencia Metropolitana Única Para el Ejercicio de las Actividades Económicas (LUAE) para los Almacenes, para la fábrica está en trámite ya que tenemos que cumplir algunos requisitos por estar en Categoría III, contamos con el Certificado de Registro Ambiental de los almacenes y de la Fábrica, el permiso de Funcionamiento está vigente hasta Mayo del 2015.

ASPECTOS CIVILES

Continúa sin resolverse el tema de la expropiación e indemnización del terreno de la Avenida Simón Bolívar, por parte del Municipio de Quito, entre otras causas porque el cambio de las autoridades de la administración municipal.

Se ha encargado del tema al asesor jurídico de la compañía, considerando que existe jurisprudencia, pues se ha indemnizado a otras personas afectadas por esta expropiación, como se informó en el 2013, el Registro de la Propiedad exige que exista una escritura pública en la cual conste la desmembración del predio original para entregar el Certificado de Gravámenes.

Mediante Resolución No. SVC-IRQ-DRASD-SD-14-3576 de 15 de octubre del 2014, la Superintendencia de Compañías y Valores resolvió declarar disuelta a la relacionada Politapiz S.A., por encontrarse incurso en el causal previsto en el numeral 6 del Art. 361 de la Ley de Compañías.

El 10 de noviembre del 2014, se inscribió en el Registro Mercantil del Cantón Quito la disolución masiva de las compañías, entre las que figura la de Politapiz S.A.

Por recomendación del asesor jurídico societario, se está procediendo a la absorción por parte de ASTRA de la relacionada Politapiz S.A., mediante Fusión, proceso que se realizará en el ejercicio económico 2015.

ASPECTOS TRIBUTARIOS

La compañía ha dado cumplimiento con todas las disposiciones legales en materia tributaria, habiéndose satisfecho todas las obligaciones tributarias tanto fiscales como municipales.

De conformidad con la Resolución No. NAC-DGERCG13-00236 expedida el 06 de mayo del 2013, por el Servicio de Rentas Internas, los sujetos pasivos estaban en la obligación de emitir los documentos de ventas electrónicamente, en el caso de ASTRA dicha obligación se iniciaba en octubre del 2.014.

Se solicitó una prórroga al SRI, para enero del 2015, pero el funcionamiento de la facturación electrónica se realizará en abril del 2.015, ya que mientras dura la implantación del sistema Ventura utilizamos la plataforma del SRI.

Para cumplir con este objetivo y adicionalmente disponer de un sistema en línea, se contrató en el mes de agosto del 2.014 con la firma Ventura Venti Cía. Ltda., un sistema informático que permita la automatización de los procesos de las áreas de producción, administrativa y comercial.

RESOLUCIONES DE JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Se dio cumplimiento a las resoluciones tomadas por los accionistas en las Junta General Ordinaria celebrada el 22 de abril del 2.014 y Juntas Universales de 18 de febrero y 02 de septiembre del 2014.

La escritura de incremento de capital resuelta por la Junta Universal de 02 de septiembre del 2014, fue inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito con el número 4093, No. Repertorio 40833 el 02 de octubre del 2.014

El nuevo capital suscrito y pagado asciende a USD\$. 1.036.005.00, de acuerdo con la nómina de accionistas emitida por la Superintendencia de Compañías.

ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL COSTO DE PRODUCCION

CONCEPTO	2014	Porcentaje	2013	Porcentaje	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Clase A	972,624	96.20%	940,289	94.98%	32,335	3.44%
Clase A con memo	10,475	1.04%	16,928	1.71%	-6,453	-38.12%
Clase B	18,963	1.88%	22,820	2.31%	-3,858	-16.90%
Retazos	8,954	0.89%	9,943	1.00%	-990	-9.95%
Total producido	1,011,015	100.00%	989,980	100.00%	21,034	2.12%
Costos fijos	524,458	20.70%	515,969	21.48%	8,488	1.65%
Costos variables	2,009,446	79.30%	1,885,605	78.52%	123,840	6.57%
Total Costos producción	2,533,903	100.00%	2,401,575	100.00%	132,328	5.51%

Entre los dos períodos analizados el crecimiento del volumen de producción es del 2.12% por 21.034 metros frente al 2013, de los cuales el material de Clase A, representó el 97.24% del volumen total producido y el 2.76% material de clase B y Retazos.

En el año 2014 se producen 1.011.015 metros; los costos fijos de producción representaron el 20.70% y los variables el 79.30%, mientras que en el período anterior los costos fijos fueron del orden del 21.48% y los variables del 78.52%, la razón principal del incremento de los costos fijos y variables es el incremento del volumen de producción

DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO 2.014

En la conciliación tributaria practicada para determinar la base imponible sobre la cual debe efectuarse el cálculo del 22% de impuesto a la renta y el 15% de participación laboral, se estableció las siguientes variaciones sobre la Utilidad contable registrada al 31 de diciembre de 2.014 se adjunta un anexo descriptivo.

El resumen es el que se presenta a continuación:

CONCEPTO	VALOR DOLARES
Utilidades ejercicio 2.014	428.866.82
(-) 15% Participación Laboral	64.330.02
(-) 22% Impuesto a la renta	82.579.61
Utilidad neta del ejercicio	281.957.19
(-) 10% Reserva Legal	28.195.72
Utilidad Neta a libre disposición de accionistas	253.761.47

En cumplimiento de lo determinado en la Ley de Compañías, la Junta General de Accionistas debe autorizar la apropiación del 10% como Reserva Legal, esto es, USD\$. 28.195.72 quedando a libre disposición de los señores accionistas el valor de USD\$. 253.761.47.

Encontrándose la compañía proceso de absorción de la compañía relacionada Politapiz S.A., y atendiendo las recomendaciones efectuadas por auditores externos, asesor legal y Comisarios de las dos compañías, es necesario que se apruebe los Estados Financieros con una reserva facultativa, que le permita a la compañía ASTRA en el año 2.015, disponer de recursos para posibles contingentes que se pudieran presentar al consolidar los Estados Financieros

Por estos antecedentes, el Gerente General propone a la Junta General de Accionistas que se considere la no distribución de las utilidades a libre disposición de los accionistas por el ejercicio económico 2014, por el valor de USD\$. 253.761.47 y que se cree la reserva facultativa hasta que la Junta General Extraordinaria y Universal apruebe los Estados Financieros consolidados.

PROPUESTAS A JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

PERSPECTIVAS PARA EL 2015

Los resultados económicos del ejercicio 2014, fueron superiores a los obtenidos en el año anterior, a pesar de que no se logró concretar las ventas al mercado externo, todo el esfuerzo realizado para el posicionamiento en este mercado, se ha visto truncado por diferentes circunstancias externas, tal es el caso de Venezuela, que a pesar de contar con la autorización del MILPRO, hasta la fecha no ha concretado el pedido de las últimas cotizaciones y este parece ser el comportamiento durante el año 2015.

Por otro lado Distribuidora Caliplásticos de Colombia, ha restringido sus compras estrictamente a las indispensables, porque les afectan el diferencial de cambio, por la devaluación permanente del peso frente al dólar.

La contracción de las ventas en el año 2015, conlleva a una reducción de la liquidez de la compañía, considerando que de antemano se tiene registrado compromisos con proveedores de materia prima importada e instituciones financieras a las que se ha recurrido para honrar parte de estas obligaciones, por ende se hace imprescindible trabajar para lograr un incremento del volumen de producción y ventas, tanto en el mercado local como en el mercado externo, el reto para el futuro inmediato es lograr ingresar al mercado con una nueva gama de productos, que se lograría en la máquina recubridora 3.

La primera fase es buscar fuera de Venezuela y Colombia, otros mercados como Estados Unidos con el cual se viene trabajando en pequeña escala, con productos dirigidos al segmento mariner; el nuevo esquema es vender a través de un bróker con experiencia en este mercado, para lo cual ya se ha mantenido un primer contacto con la economista Nathalie Cely, ex embajadora de Ecuador en Estados Unidos, y el Agregado Comercial en este país para buscar un bróker en la línea de plásticos.

Otro esquema es a través de un intermediario que reciba una comisión por venta realizada, lograr ingresar a mercados como Misisipi, que si bien no son de gran escala, se lograría una venta mensual permanente especialmente para la línea de tapicería automotriz.

En lo concerniente al mercado local, se continuará con el reforzamiento en la comercialización de productos destinados a tapicería automotriz, como Lasio, Bisón, Platino y Moqueta Superpremio, a través de nuestra cadena de almacenes, considerando que con la absorción de los almacenes de la relacionada Politapiz, contamos en la actualidad con 7 puntos de venta propios en Quito, Ambato y Guayaquil, es imperioso que en este año ocurran dos factores a saber: el primero que el volumen de ventas sea capaz de absorber los costos y gastos fijos, y el segundo que se reduzca a lo estrictamente necesario los gastos, para lograr un punto de equilibrio y posteriormente una rentabilidad en las ventas.

Para alcanzar este cometido, estoy convencido de que la comercialización de los productos tiene que efectuarse en forma directa llegando al consumidor final, sin la intermediación de distribuidores, por lo que todos los productos que se desarrollen con el mejoramiento de la capacidad de planta, serán de exclusiva distribución a través de los puntos de ventas propios.

Además considerando la oferta y demanda de productos importados en el país, es necesario que se dé un nuevo giro al sistema de comercialización, actualmente se comercializa estrictamente lo que se produce, limitando la participación en el mercado al portafolio de nuestros productos. Se hace necesario una alianza con importadores locales que introducen productos importados al mercado, para ampliar la gama de productos dirigidos a los diferentes segmentos, sin tener que efectuar una importación directa, reduciendo el riesgo que implica comprar productos que están constantemente evolucionado por la moda en el mercado y que podrían quedar en bodegas y la salida del flujo de caja.

Otra de las acciones emprendidas para la evacuación de inventarios de producto terminado, son los acercamiento con comerciantes de frontera para ofrecer una gama de productos que se encuentran en stock y que por diversas causas no han podido ser vendidos, una estrategia de ventas es la de establecer precios competitivos luego del análisis del costo y de una rentabilidad mínima, de esta manera no se afectará al mercado local, evitando que los distribuidores del país, opten por productos con menor precio y no harán reposición de inventarios nuevos, lo que provocará problemas con la reducción de productividad de planta por disminución de su capacidad utilizada.

Una aspiración de la administración para reforzar el mercado local, es sin duda recuperar un segmento de mercado para calzado que hasta hace poco constituyó un porcentaje importante de las ventas y cobranzas por lo que se está manteniendo conversaciones para retomar las relaciones comerciales beneficiosas para ambas partes, esperamos que se concrete el menor tiempo esta negociación.

Finalmente quiero decirles, que si bien este año por los aspectos enunciados anteriormente, va a ser difícil, sin embargo será una oportunidad de desarrollar las potencialidades tanto de los recursos humanos como de los administradores, para buscar en la adversidad la oportunidad de progreso.

Quiero reiterar mi agradecimiento a todos y cada uno de los señores Directores, ejecutivos, empleados y trabajadores de la compañía por el decidido apoyo y esmerada colaboración que han brindado a la Gerencia.

Atentamente,



FERNANDO PONS TORRES