

# 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 2006.

### **ENTORNO MACROECONOMICO**

En el editorial del Boletín económico emitido en el mes de diciembre del 2006, por la Cámara de Industriales de Pichincha, se manifiesta que durante el 2006, Ecuador vivió un nuevo año de conducción errática de la política económica sin una estrategia clara de modernización de las instituciones económicas, el aparato productivo sigue sin conseguir tasas elevadas de crecimiento económico sectorial que viabilicen una efectiva reducción de la pobreza.

Se estima que para el 2007 la inflación promedio se ubique en 2.6% y al finalizar el año alcance al 2.7% considerando que el Ejecutivo ha señalado que incrementará en mayor medida el gasto público asistencialista a través de la utilización de los fondos petroleros ahorrados en años anteriores. Resta analizar el impacto que tendrá sobre la inflación la política de precios a implementarse.

El Gobierno ha señalado su intención de reducir las tarifas eléctricas a los sectores de bajo consumo e incrementarlas a la de alto consumo, así como introducir una serie de barreras arancelarias y de precios mínimos para garantizar ingreso a productores.

Considerando la caída de producción de Petroecuador sería muy complicado alcanzar las metas de programación, más aún si no se conoce con certeza el Plan Anual de Operaciones de esta empresa estatal, por lo que debe revisarse la proyección y ajustarla a un escenario más real.

El déficit fiscal trae consigo un mayor endeudamiento público y si se planea colocar en el mercado interno USD\$. 1.059 MM resulta indispensable considerar que el Gobierno Central va a colocar sus papeles a altas tasas de interés que conllevarán a que la tasa de interés activa del sistema financiero se incremente.

### **SITUACION ACTUAL**

Del examen al Estado de Situación y de Resultados de la compañía se concluye que con relación a similar período del año anterior el Patrimonio se redujo en el 2% por USD\$.

13.379, que responden a dos hechos, el primero la reducción de las utilidades a libre disposición de los accionistas en el 2006 en un 63% por USD\$. 45.017 frente al 2005 y el segundo por un crecimiento de las Reservas legales en el 13.13% por USD\$ 2.963. Por ello el rendimiento del Patrimonio es del 4% en el 2006 frente a 18% en el 2005.

## **Cumplimiento de objetivos trazados**

Si bien no se cumplieron con los planteamientos efectuados a los accionistas en cuanto a resultados, sin embargo con la tecnificación en la sección Tejeduría, al ponerse en marcha la máquina jersera Pilotelli y desarrollarse 2 productos con nuevas bases textiles, se logró imponer en el mercado productos con buena rentabilidad, superior a la que obtenía con el Caprillo y es más marcar una tendencia de crecimiento por la calidad del producto.

## **Comercialización**

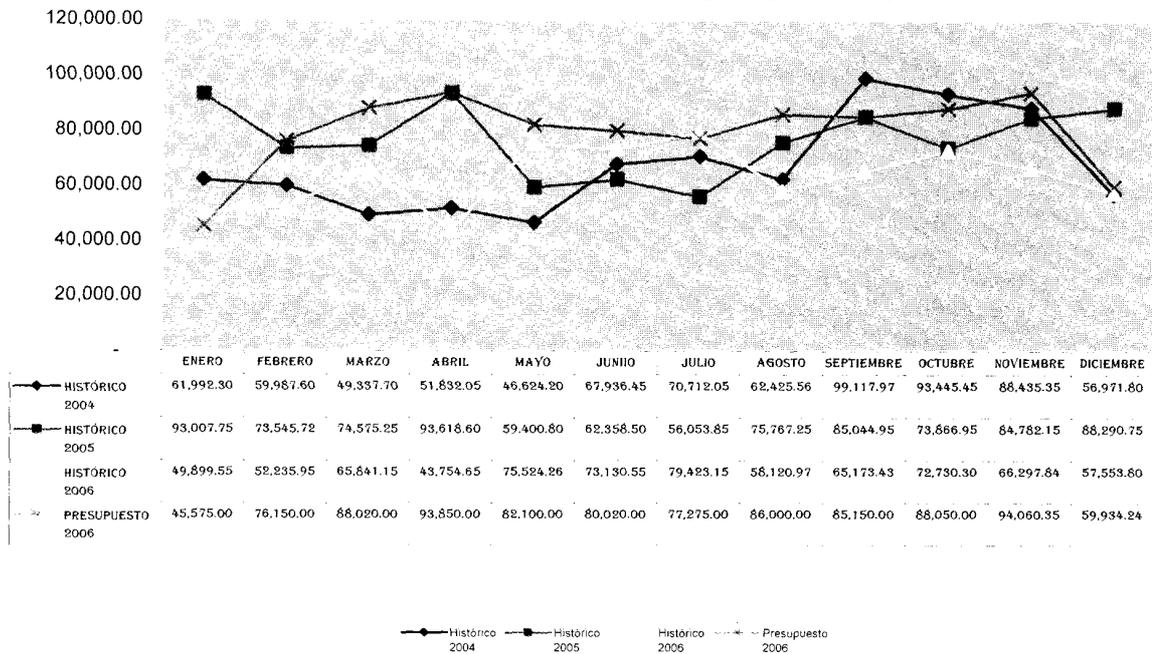
A pesar de los esfuerzos desplegados por la administración para mantener los mismos niveles de producción y ventas obtenidos en el año 2005, del ingreso al mercado de productos desarrollados con nuevas bases textiles y del aporte de productos con valor agregado, no se logró cumplir con el cometido presupuestado, pues varios factores incidieron en la contracción del mercado, agravada con el ingreso de productos de origen chino.

Esta contracción del mercado se vio reflejada incluso con la variación negativa en las ventas del producto más vendido Plantilla Polyalgodón en el 17.64% por 56.497 metros en menos con relación al 2005 y déficit del 10.07% con referencia al presupuesto, no así en el producto 2051 Expandible Normal Ensambladora que se entrega a la autopartista Coivesa, en se obtuvo un superávit del 36.35% con relación al presupuesto por 21.317 metros y del 9% con relación al histórico del 2.005.

Se logró cumplir con las metas presupuestarias en cuanto a la venta en volumen de los productos Bisón y Miura que fueron desarrollados para reemplazar al Caprillo, pues en el primer caso la desviación es de -1.19% y en el segundo un superávit del 6.99%

La concentración de las ventas tanto en volumen como en dólares en más del 80% están en tres zonas Ambato, Quito y Guayaquil en los dos ejercicios analizados, de estas zonas Quito es la que registra un crecimiento del 27.29% en dólares por el comportamiento de las ventas a Coivesa, además porque las ventas de productos con valor agregado, especialmente las ventas efectuadas a Unibanco se registran en esta ciudad.

ESTADISTICA VOLUMEN DE VENTAS 2004-2006



No se han finiquitado las negociaciones con el exterior, a pesar de la aceptación del producto porque los precios no son competitivos frente al precio de los productos importados. Al respecto según estadísticas del BCE, en el período enero a diciembre las importaciones de polímeros de cloruro de vinilo, FOB en dólares del 2005 fueron de USD\$. 1.756.836, siendo Colombia el mayor proveedor con el 62.81%, seguida de EE.UU. con el 8.51%, mientras que en el 2.006 en igual período las importaciones en dólares ascienden a USD\$. 2.050.830 siendo el mayor importador Colombia con el 47.15% del valor FOB, pero registra una reducción del 10.05% frente al año anterior, mientras que Corea del Sur, que en el 2005 representaba apenas un 3.46% del total FOB, a diciembre del 2006 constituye el 13.32%, Taiwán que en el 2005 tenía un 2.79% para el 2006 incrementa su participación al 11.12% y finalmente China que de un 8.76% en el 2.005 se reduce al 7.90% en el 2.006, mientras que EE.UU., registra un crecimiento frente al 2.005 del 21.33%.

A fines del mes de mayo del 2006, inicia la operación la distribuidora propia ubicada en Quito, en las calles Bartolomé de las Casas entre América y Ulloa, con una superficie de 130 m<sup>2</sup>, que es una sala de exhibición y que su fin primordial es posicionarnos en el mercado de Quito y dar a conocer la gran variedad de productos para los diferentes segmentos del mercado, a más de atender directamente al consumidor final e introducir nuevos productos y desarrollos en forma inmediata, sin la dependencia del distribuidor y con la ventaja de comercializar adicionalmente productos con valor agregado

## **Inversiones de capital**

A finales del 2005 en noviembre, se puso en marcha el proyecto del desarrollo de una nueva base textil en tela piqué, en la máquina jersera, con lo que se logra una durabilidad y resistencia en los productos.

Con esta inversión se superó el más agravante de los problemas que la compañía ha enfrentado desde el año 2001, en que buscando alternativas de solución adquirió 2 máquinas jerseras que no cumplieron con el objetivo esperado.

Para competir con el mercado chino, se adquirió un rodillo estampador con el que se desarrolló el producto Dálmata en varias alternativas en colores y papeles, previamente fue necesario trabajar en el desarrollo de tintas con un proveedor local que garantice una buena fijación del color y resolución y provisión permanente, con este producto se logró captar un buen segmento del mercado de estampados, especialmente en la zona de Guayaquil, que suplió la reducción en las ventas de otros productos tradicionales.

## **Situación Financiera de la compañía**

El margen neto de Utilidad de la compañía es del 4%, por efecto de la reducción del volumen de ventas y producción, pero a diciembre del 2006, los índices de liquidez mejoraron tanto en *razón corriente* como en Capital de trabajo con relación al año 2005 y registra un superávit en el nivel de endeudamiento total en el -4.09% con relación al año anterior.

En el 2006 el Directorio la compañía, facultó la contratación de dos créditos con Produbanco, por USD\$. 100.000 cada uno, para financiar la compra de bienes de capital y el pago a proveedores del exterior.

Al 31 de diciembre el saldo por préstamos fue de USD\$. 199.408, de los cuales USD\$. 150.073 están registrados como pasivo a corto plazo y USD\$. 49.336 como pasivo a largo plazo, de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad.

## **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**

Se ha dado cumplimiento al cronograma de actividades establecidos en el Plan de manejo ambiental, así en el mes de abril la compañía CONSAM entregó el Informe de la Auditoría Ambiental y posteriormente la entidad de seguimiento designada por la Unidad de Medio Ambiente del Distrito Metropolitano de Quito, realizó la evaluación y el seguimiento.

Con fecha 19 de julio del presente año la Dirección Metropolitana de Medio Ambiente entregó el CERTIFICADO AMBIENTAL con vigencia hasta el 19 de julio del 2007, luego de haber cumplido con lo dispuesto en el Capítulo VI Prevención y Control de la Contaminación Ambiental.

A partir del mes de julio del 2006, se inicia con la compañía CONSAM el SEGUIMIENTO de las actividades del Plan de Manejo Ambiental, encontrándonos en la ejecución de todos estos programas.

Se encuentra elaborado el Plan de Contingencias en el que se ha identificado los riesgos de incendio, derrame de productos químicos, explosión, desastres naturales, ingestión o intoxicación por productos químicos, el mapa de riesgo, así como se ha constituido el Comité de Emergencias y responsable de cada actividad.

## **ASPECTOS CIVILES**

El proceso legal que se inició en el Juzgado Sexto de lo civil en la ciudad de Ambato, para recuperar los valores pendientes con el cliente Vemarquín, tuvo sentencia favorable en primera instancia a favor de la compañía, pero presentaron un Recurso de Apelación ante la Corte Superior de Justicia de Ambato, con un resultado desfavorable para la compañía, pues la Sala Especializada falló en contra de los intereses de ASTRA C.A.

Por esta razón y siendo prioritario la recuperación de los valores pendientes, se llegó a un acuerdo extrajudicial consistente en la devolución de la mercadería existente previa su verificación y se recibió el valor de USD\$. 23.545.20 quedando un saldo por cobrar USD\$. 20.290.94 que se dividieron en dos partes, la primera por un valor de USD\$.11.290.94 a cargo del señor Ángel Mancheno Reyes mediante la emisión de 15 letras y la segunda a cargo del señor Patricio Naranjo González por 15 letras adicionales. El acuerdo fue inscrito en la Notaría Séptima del cantón Ambato, el proceso legal y la cobranza está a cargo del Estudio Jurídico del doctor Mauricio Tinajero.

## **ASPECTOS TRIBUTARIOS**

La compañía ha dado cumplimiento a todas las disposiciones emitidas por el Servicio de Rentas internas, en cuanto al cronograma de entrega de información de los Anexos

transaccionales y el informe emitido por los auditores no contiene observaciones al respecto.

## RESOLUCIONES DE JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Se dieron cumplimiento a las resoluciones tomadas por los accionistas en la Junta General Ordinaria celebrada el 11 de abril del 2.006, exceptuando por el pago de dividendos a los accionistas.

## ANALISIS COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS ECONOMICOS DE LOS AÑOS 2005-2006

Del análisis comparativo a los resultados económicos de los ejercicios 2005-2006 del periodo enero a diciembre, se observa que existe una reducción del 3.84% en las ventas netas por el valor de USD\$. 80.812 y en las utilidades antes de impuestos una disminución del 60.44%, por USD\$. 76.529, considerando que a diciembre del 2.005, se registró una utilidad de USD\$. 126.627 y a diciembre del 2.006 la utilidad acumulada fue de USD\$. 50.098.

Los puntos más importantes del análisis del Estado de Resultados analítico, radican en un déficit con relación al año 2.005 del 17.45% en el volumen de ventas por 160.627 metros y del volumen de producción en el 14.70% por 138.179 metros menos, pese a lo cual el margen de contribución unitario alcanza a USD\$. 0.62 por metro, con superávit del 21.52% con relación al año anterior en que el margen de contribución unitario fue de USD\$. 0.51, la razón está dada por la composición de los productos y adicionalmente por la participación de las ventas de productos con valor agregado.

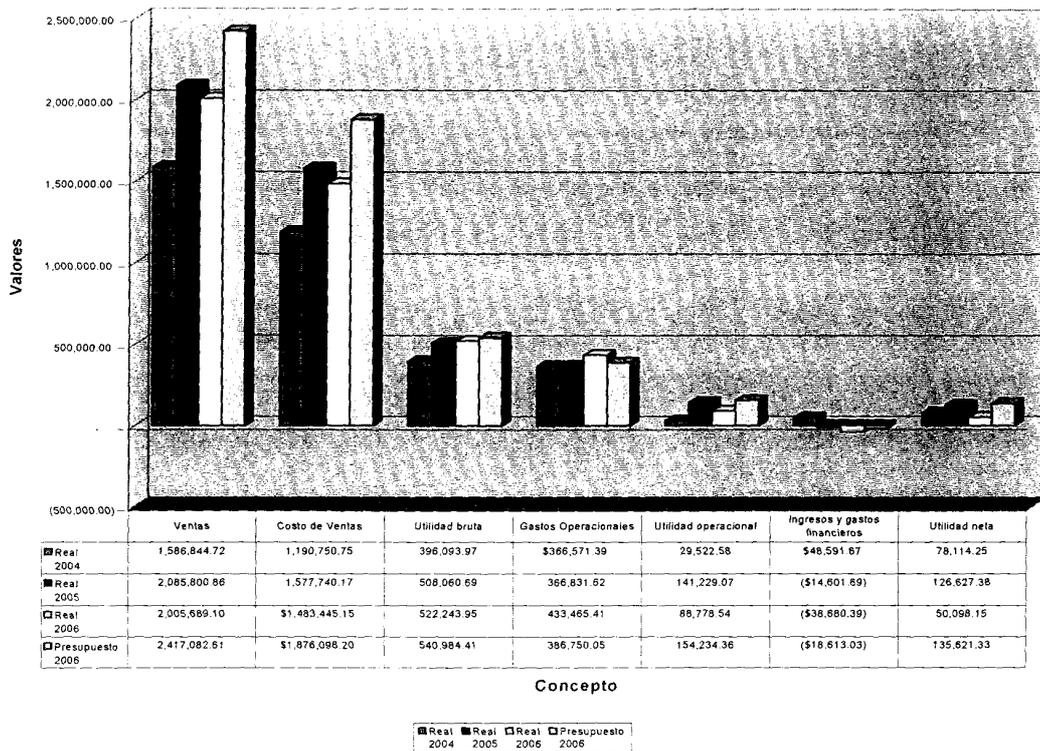
Revisando el comportamiento de los ingresos operacionales, se observa que a nivel de ventas brutas prácticamente no existe variación con relación al 2.005, porque las ventas se en apenas el 3.20%. Las ventas brutas del 2.005 fueron de USD\$ 2.256.991 y las del 2.006 de USD\$. 2.184.782.

Los descuentos se han reducido en el 10.27% y las devoluciones en ventas por el contrario se han incrementado en el 78.43%, por las devoluciones de Vemarquín. El precio unitario en el 2.005 fue de USD\$. 2.24 y en el 2.006 fue de USD\$. 2.55 con una variación de 14.44% de incremento.

El costo de ventas registra un decremento del 5.98% por la reducción del volumen producido, pues en el año 2.005 fue de USD\$. 1.577.740 y en el año 2.006 es de USD\$. 1.483.445, pero el costo unitario registra una variación del 11.94% de incremento con relación al año anterior, por la subida de USD\$. 0.21. El costo unitario en el 2.005 fue de USD\$. 1.72 mientras que en el 2.006 se ha incrementado a USD\$. 1.93, producto del incremento de las principales materias primas derivadas del petróleo, así el costo unitario de materia prima en el 2005 fue de USD\$. 1.39 mientras que en el 2006 fue de USD\$. 1.53.



### Evolución de Resultados 2004-2006



Los gastos operacionales, registran un incremento del 18.16% con relación al año anterior, por el incremento de los gastos de venta en el 45.07% y de los administrativos en el 2.92%, la diferencia radica en que el año anterior los gastos operacionales representaron el 16.25% de las ventas brutas y en el 2.006 se incrementa al 19.60%, por un alza de USD\$.66.634. El rubro de mayor afectación es sueldos y salarios que se incrementan en el 19.90% por USD\$. 42.186, en razón del incremento del personal de ventas, al igual que comisiones a vendedores que registran un incremento del 80.01%, con relación al año anterior.

Constituyendo los gastos operacionales gastos fijos, su impacto ha sido de USD\$. 0.57 por metro producido y vendido en el 2.006, cuando en el año anterior fue de USD\$. 0.40 por metro producido y vendido, esto un es déficit del 42.65%.

La variación negativa del 37.14% en el margen operacional por USD\$. 52.451 frente al 2005, responde justamente al incremento de los gastos operacionales. La utilidad operacional del 2005 fue de USD\$. 141.229 y la del 2006 fue de USD\$. 88.779, pasando del 6.26% de las ventas brutas en el 2005 al 4.1% en el 2.006.

Los gastos financieros tienen un incremento del 28.73%, por los intereses generados en el pago del servicio de la deuda con instituciones financieras y el financiamiento de las cartas de crédito con proveedores del exterior y los ingresos financieros tienen una reducción del 67.45%, por lo que el efecto neto en los resultados es de un incremento de los gastos financieros en el 364.90%.

El punto de equilibrio se colocó en 63.854 metros, cuando en el año anterior estuvo en 67.604 metros, esto debido a las variaciones del precio unitario en un 14.14% más alto que el año anterior, el costo unitario se incrementa en USD\$. 0.21 al pasar de USD\$. 1.72 en el 2.005 a USD\$. 1.93 en el 2.006.

## ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS OPERACIONALES

*Cuadro de ventas por tipo de cliente, enero a diciembre del 2.006*

CONCEPTO	2006		2005		VARIACION RELATIVA	
	Dólares	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares	Unidades
Fábrica	691,048.22	280,185.45	693,694.85	326,171.25	0%	-14.10%
Almacenes	115,020.15	51,841.28	118,033.51	56,676.88	-3%	-8.53%
Clientes Especiales	492,273.14	175,811.55	572,029.30	235,917.25	-14%	-25.48%
Plasticaucho Industrial	622,773.48	268,032.60	699,019.67	324,921.00	-11%	-17.51%
Productos con Valor agregado	84,574.11	305,544.45	3,023.53	338.80	2697%	90084.31%
<b>Total</b>	<b>2,005,689.10</b>	<b>1,081,415.33</b>	<b>2,085,800.86</b>	<b>944,025.18</b>	<b>-3.84%</b>	<b>14.55%</b>

El promedio de ventas mensuales en volumen durante el 2006 fue de 64.656 metros por de USD\$, 160.093, sin considerar los productos con valor agregado, que merecen un tratamiento diferenciado, mientras que en el ejercicio anterior fue de 78.640 metros por USD\$. 173.565, con una reducción del 8% en dólares y un 18% en volumen.

## ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL COSTO DE PRODUCCION

Entre los dos períodos analizados la reducción del volumen producido es del 17.45% por una disminución de 160.627 metros. En el 2005 el 3.74% del total producido lo constituyen material de clase B y Retazos, en el 2.004, esta composición de la producción representaron el 2.75% del volumen total producido.

Por el volumen producido, se observa un incremento en los costos fijos, que constituyen el 18% del costo de producción en el 2.006, cuando en el año anterior fueron del 16% de los costos de producción totales, mientras que los costos variables en el 2006 representan el 82% del total del costo de producción en el 2005 fueron del 84%.

La producción en volúmenes del ejercicio 2.006 comparativamente con el año 2.005 se desglosa como sigue:

CONCEPTO	2006	2005	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Clase A	787.265	920.345	-133.080	-14.46%
Clase A con memo	14.856	19.805	-4.949	-24.99%
Clase B	24.380	26.977	-2.598	-9.63%
Retazos	8.284	9.502	-1.219	-12.82%
<b>Total producido</b>	<b>834.784</b>	<b>976.629</b>	<b>-141.845</b>	<b>-14.52%</b>
Costos fijos	264.623	255.721	8.901.84	3.48%
Costos variables	1.246.623	1.365.481	-118.858	-8.70%
<b>Total Costos producción</b>	<b>1.511.246</b>	<b>1.621.202</b>	<b>-109.956</b>	<b>-6.78%</b>

## DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO 2.006

En la conciliación tributaria practicada para determinar la base imponible sobre la cual debe efectuarse el cálculo del 25% de impuesto a la renta, se estableció las siguientes variaciones sobre la Utilidad contable registrada al 31 de diciembre de 2006, se adjunta un anexo descriptivo.

El resumen es el que se presenta a continuación:

CONCEPTO	VALOR DOLARES
Utilidades ejercicio 2.006	50.098.15
(-) 15% Participación Laboral	7.514.72
(-) 25% Impuesto a la renta	12.949.89
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>29.633.54</b>
(-) 10% Reserva Legal	2.963.35
<b>Utilidad Neta a libre disposición de accionistas</b>	<b>26.670.19</b>

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\$. 2.963.35 quedando a libre disposición de los señores accionistas el valor de USD\$. 26.670.19.

El Directorio propone a la Junta General de Accionistas que se efectúe la distribución total de los dividendos declarados en este ejercicio económico, por el valor de USD\$ 26.670.19.

## **RECOMENDACIONES A JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

### ***PERSPECTIVAS PARA EL 2007***

Aún cuando se esperaba que el proceso electoral presente un escenario complejo para el crecimiento de las actividades productivas, por la expectativa propia de estas contiendas, no se pudo prever la contracción del mercado especialmente para el sector de plásticos, que fue mayor a la esperada, por ello no se cumplieron con el objetivo presupuestario de llegar una Utilidad Operacional superior en 9.21% a la del ejercicio 2005.

El presupuesto de operaciones para el ejercicio económico 2007, aspira a incrementar el volumen de producción y ventas en 25% sobre el obtenido en el 2006, de tal suerte que incluso supere el volumen vendido en el 2005, a través de un fortalecimiento a la comercialización de los productos Miura y Bisón que en el 2006, alcanzaron importantes volúmenes por el mejoramiento de la base textil.

La propuesta es un crecimiento del 17% sobre el 2006 en estos productos y de la introducción definitiva al mercado de productos con Valor Agregado, con la fabricación directa de productos para los segmentos productivos como cultivo de flores, procesadores de cárnicos o lácteos y sus derivados, segmento deportivo, seguridad industrial y en general prendas impermeables que cumplan con distintos niveles de exigencia, pues la maquinaria que se importa para el efecto estará en funcionamiento a más tardar a mediados del mes de abril, de tal suerte que se elimina la tercerización de los servicios de confección, con lo que se espera reducción de costos y mejoramiento de precios.

Lamentablemente en el 2006, no se lograron reducción en el precio de los insumos derivados del petróleo, y el DOP ha tenido una tendencia permanente hacia al alza, el PVC mantuvo el precio durante el último trimestre, pero estos incrementos no se han trasladado al precio de venta, por las condiciones de mercado que lo impiden, para el 2007 se espera que esta tendencia continúe, sin que se pueda controlar 80% del costo de producción que es la participación de estos insumos., por lo que es necesario contrarrestar esta realidad a través de volumen de producción y ventas.

Se ha contratado una asesoría tributaria financiera, para que busque la viabilidad más acorde a nuestra realidad, con el fin de continuar con los procesos de negociación con el mercado exterior, considerando que el mercado interno no presenta posibilidades de expansión sino en determinados segmentos, con el volumen de producción se logrará licuar los costos y gastos fijos de producción y ventas y dar mayor productividad a la Planta Industrial

La propuesta para el 2007, consiste en reducir la dependencia de clientes importantes, mediante el mejoramiento de la calidad de nuevos productos y el desarrollo de otros con los nuevos rodillos que se están fabricando, para lograr diseños novedosos que satisfagan los requerimientos del mercado automotriz especialmente.

Para revertir los resultados negativos obtenidos hasta la fecha, la administración de la compañía a través de la Gerencia comercial, ha elaborado una Propuesta macro de participación en el mercado, con el objetivo de disminuir la participación por cliente zona y equilibrar las ventas, atomizando el riesgo por concentración y dependencia en pocos clientes.

Al Directorio de la compañía la administración ha efectuado la propuesta de incursionar en tecnología de calandra para la fabricación de películas transparentes o cubiertas de PVC duro y semiduro en espesores entre 150 y 800 mm., que es un proceso que le da al producto una mejor presentación, este proceso utiliza una máquina recubridora de una sola cabeza, que trabaja con PVC 500 en suspensión, mediante la dosificación por medio de un tornillo de alimentación, para capas rígidas sin la utilización de hornos de gelificación, con una reducción importante de los costos productivos, en materia prima, mano de obra y gastos de fabricación, pues el precio del PVC 500 en suspensión es de USD\$. 1.100/TM, cuando en nuestro proceso la participación de este insumo es mínimo, pues se utiliza los PVC en emulsión cuyo costo por tonelada métrica está en. USD\$, 1.460/TM, además se elimina el proceso de elaboración de pastas y el costo del proceso de gelificación.

Como parte del proceso de diversificación de productos y la incursión en segmentos diferentes a los tradicionales, se proyecta ingresar al mercado de comunicación visual y negocio publicitario que es un mercado cada vez más competitivo y exigente, por lo que se efectuará un análisis de las ventajas de la comercialización de lonas publicitarias para el mercado local.

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