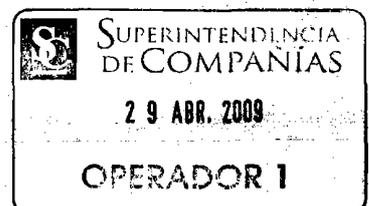


Astra C.A

Informe de Gerencia General



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 2008.

ENTORNO MACROECONOMICO

En el Boletín económico emitido por la Dirección técnica de la Cámara de Industriales de Pichincha, se analiza los efectos que la crisis financiera iniciada en los Estados Unidos tendrá en el 2009 a nivel mundial, pues las principales economías del mundo han empezado a deteriorarse y algunos estudios prevén que la dinámica volverá a repuntar recién a finales del 2009 o en el 2010.

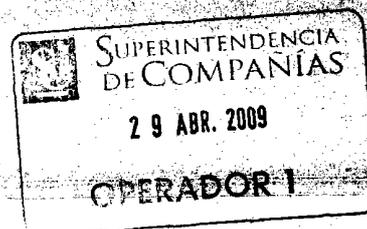
La introducción de importantes reformas y el buen desempeño económico de América Latina en los últimos años, han creado condiciones que permitirán a los países estar mejor preparados para enfrentar los efectos de esta crisis frente a otras presentadas en años anteriores.

El precio internacional del barril del petróleo subió frenéticamente en el primer semestre del 2.008, pero luego se precipitó en caída libre, el 02 de enero de este año, el precio básico en mercados a futuro del crudo rompió por primera vez la barrera histórica de los USD\$. 100.00 por barril en la bolsa de New York, pero el 11 de julio la tarifa se disparó aún más alta, alcanzando el record histórico de USD\$. 147.27.

En Ecuador, algunos de los efectos de la crisis han empezado a tomar forma a través de la reducción de las exportaciones de los principales productos, caída de las remesas y menos ingresos fiscales producto del derrumbe de los precios del petróleo.

Adicionalmente existen amenazas sobre la liquidez a través de restricción de los créditos e inversiones desde el exterior, que sumado a las necesidades del Gobierno Central y la ausencia de un ambiente propicio para invertir, podrán afectar el desempeño económico del país.

Todos estos aspectos tendrían un impacto negativo sobre el nivel de actividad económica que en el 2009, será menor al del presente año. Gran parte de los resultados dependerán del éxito de las medidas anunciadas por el Ejecutivo para solventar los crecientes problemas de liquidez a los que se enfrenta el sector productivo nacional.



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 incrementó en el 12.53% por USD\$. 91.089.72 que responde a dos hechos, el primero al incremento de las utilidades a libre disposición de los accionistas en el 2008 en un 146.35% por USD\$. 76.737.17 frente al 2007 y el segundo por un crecimiento de las Reservas Legales en el 45.78% por USD\$ 14.352.55. Por ello el rendimiento del Patrimonio es del 25.18% en el 2008 frente a 13.21% en el 2007,

Cumplimiento de objetivos trazados

Comercialización

Dentro de los planteamientos, por parte de la administración, para lograr un crecimiento en los resultados económicos estuvo el de la salida al mercado externo, considerando que el mercado local llegó al techo de la demanda a través de canales convencionales de distribución y no brindaba seguridad en volumen de compra, con fluctuaciones permanentes, por esta circunstancia la mayoría de los esfuerzos se encaminaron a concretar negociaciones con clientes del mercado externo, que aseguren volúmenes de producción, optimizando la capacidad instalada de planta y reduciendo en forma importante los costos y gastos fijos, que aseguran un margen de rentabilidad mayor.

Adicionalmente, en lo concerniente al mercado local, nos planteamos ampliar la participación en el segmento industrial mediante una política de atención personalizada con la finalidad de satisfacer esta demanda dando un tratamiento propio de nicho de mercado.

La estrategia de nicho aplicada ha permitido que el cliente pueda constatar y evidenciar nuestras fortalezas, tales como: velocidad de respuesta, condiciones particulares de acuerdo a la aplicación y en términos generales calidad de producto, diferencia, esta, que aporta para alcanzar un mayor grado de fidelidad.

Se concretaron negocios con clientes del segmento Industrial (Publicitario/Promocional), volumen de ventas que nos permitió, en un grado interesante, paliar el impacto del retiro, casi total, del cliente Coivesa.

Mejóro la participación de Almacenes (9.5%) y Fábrica (37.15%), dentro de la composición de ventas, lo cual resulta muy positivo, pues, las ventas realizadas a través de canales de distribución propios nos permiten ir minimizando la dependencia de clientes y distribuidores tradicionales; este fue un reto planteado desde el inicio de la presente gestión comercial.

Al finalizar el año 2007 se mantuvo contacto con el señor Rodrigo Botero de la empresa Distribuidora Caliplásticos Ltda., de Colombia, que se encuentra muy bien posicionada en el mercado y que es la principal competidora de la cadena CALIPSO de Proquinal, esta empresa cuenta con 27.almacenes distribuidos en todo el país. En mayo del 2008 con la visita del señor Botero a Planta Industrial, se concretó un pedido de 16.303 metros de Bisón, un contenedor de 20', posteriormente se aspiraba a comercializar 24 contenedores al año, esto es dos contenedores mensuales.

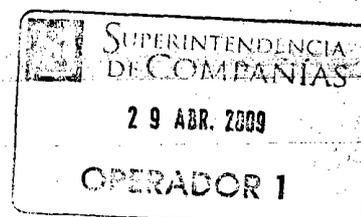
Sin lugar a dudas el mayor logro obtenido en el 2008, fue el ingreso al mercado colombiano, al concretarse las negociaciones con la empresa Distribuidora Caliplásticos Ltda., durante los meses de julio, agosto y septiembre del 2008 que representa para la compañía el 5.62% de las ventas netas acumuladas a diciembre del 2.008, por el valor de USD\$. 161.772.59 por 54.091.85 metros, de 3 embarques efectuados a fines de cada mes con un aporte de USD\$. 23.273,00, de las utilidades acumuladas y si la devaluación del peso frente al dólar no tenía el comportamiento tan drástico durante los últimos meses del 2.008 la compañía hubiese efectuado hasta finalizar diciembre por lo menos la venta de un contenedor de 20' y otro de 40' especialmente de Bisón que es un producto que ha obtenido un grado de aceptación muy alto y que está introducido en el mercado colombiano.

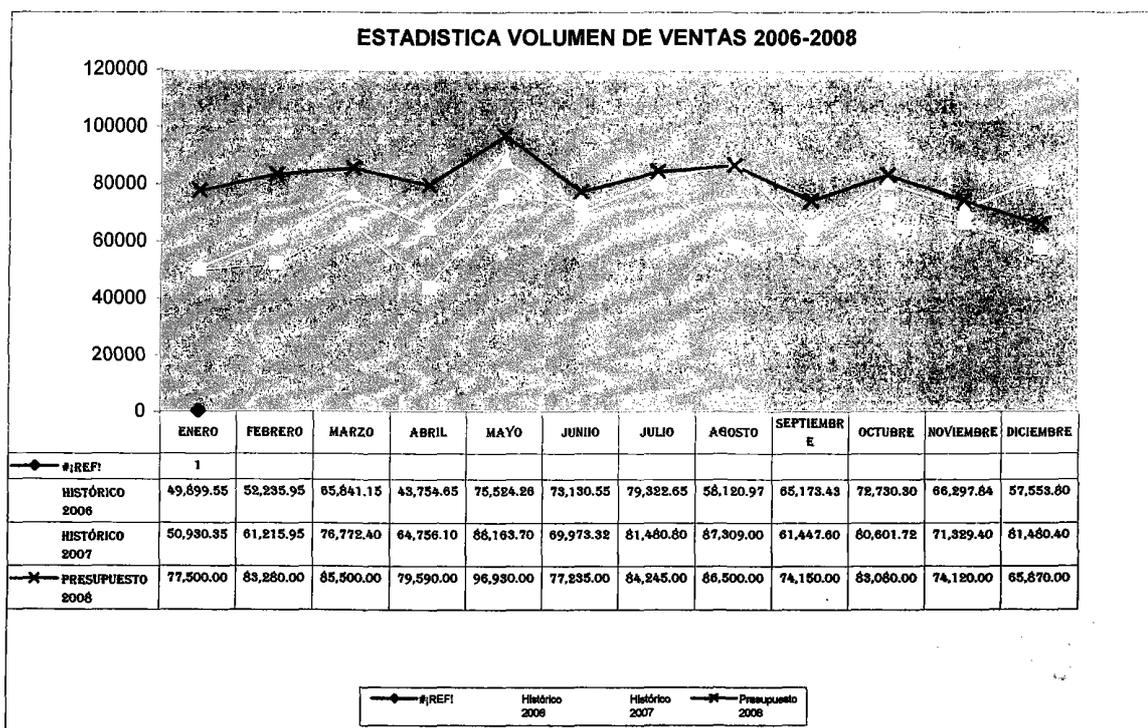
El principal producto Plantilla Polyalgodón registra un incremento con relación al año 2007 del 6.76% por 20.822 metros adicionales y en el resto de productos se ha producido un balance, pues el mercado demuestra su preferencia por productos nuevos que van desplazando a otros productos, por lo que se ratifica el hecho de haber cumplido con las metas presupuestarias.

Por el continuo incremento de los precios del petróleo hasta el tercer trimestre del 2.008, los precios de las materias primas fueron continuos e incidieron en el costo de producción y venta, sin que estos se puedan trasladar al precio de venta por las condiciones del mercado, sin embargo el incremento de volumen por la expansión del mercado local y del exterior, de productos puntuales como el Bisón que en el año 2008, representó el 17.89% del total de las ventas en dólares, del 2175 Uretina que con relación al año 2007 tuvo un incremento sustancial del 128.32%, se logró que los costos y gastos fijos unitarios se reduzcan con relación a los obtenidos en el año anterior.

Es muy importante recordar que en el año 2007, las utilidades se generaron en el segundo semestre, pues en el primero se obtuvo una pérdida por el volumen de ventas y producción, el promedio mensual de ventas totales alcanzó a 75.754 metros; mientras que en el 2008 el porcentaje más alto de las utilidades se encuentran entre el segundo y tercer trimestre en que éstas representaron el 72.77% del total generado en este año, pues el promedio mensual de ventas fue de 88.294 metros.

En el gráfico que se ilustra a continuación, se concluye que el comportamiento de las ventas históricas mensuales guardan la misma tendencia en los años 2008-2007, mientras que el presupuesto y las ventas reales del 2008 tienen una tendencia mayor y como se dijo anteriormente se cumplieron las metas presupuestarias e incluso se superaron por las exportaciones realizadas durante 3 meses.





Las ventas efectuadas a las tres zonas más importantes Ambato, Quito, Guayaquil, Manta/Portoviejo, Cuenca a nivel nacional y las exportaciones a Colombia en el período analizado representaron con relación a las ventas globales en dólares el 90.86%.

El incremento en las ventas de las zonas más representativas entre el 2007 y el 2008 sin lugar a duda lo dieron Guayaquil y las exportaciones a Colombia que sumadas alcanzan a USD\$. 463.714.37.

En la zona de Quito, Royaltex repunta con el 333.24% por USD\$. 95.954.93, con relación al 2007, debido al incremento de ventas para artículos promocionales efectuadas durante el 2.008 y del 1.24% que representó en el año 2007 asciende al 4.41% en el 2008, mientras que Coivesa se reduce drásticamente con el 65%, pasando del 10.85% de las ventas del 2.007 al 3.10% en el 2.008.

El crecimiento de las ventas a Plasticaucho Industrial en el período enero a diciembre del 2.008 frente a similar período del año anterior es USD\$. 105.279.56 y Comercial Yolanda Salazar por USD\$. 16.235.08 en la zona de Ambato, lo que ha permitido el crecimiento en esta zona de las ventas en un 11% con relación al 2007.

Para enfrentar el crecimiento de la producción y ventas de Bisón, por la demanda del mercado local y del exterior fue necesaria la adquisición local de una máquina tejedora Camber usada por el valor de USD\$. 7.750.00, para producir la tela toalla, en las que se

realizaron algunas modificaciones como cambio de platinas y agujas. Como información una máquina nueva de fabricación italiana tiene un costo de € 65.000 FOB, más los gastos de transporte y seguro.

En atención a la resolución adoptada por el Directorio de la compañía, sobre el Proyecto Informático que permita a la compañía contar con una solución integral a través de un Sistema Administrativo Financiero Contable que incluya el control de Planta y Costos, se tomó la decisión de que en el año 2008 se trabajaría en lo que es exclusivamente infraestructura física, que contemple la red de cable estructurado, un servidor para correo electrónico, Internet, control y administración de la red y otro dedicado a dominio, Web y archivos, UPS y equipos activos.

Se diseñó un cuarto frío, para equipos de telecomunicaciones, con 4 puntos de red con alta velocidad de transmisión de datos para servidores y equipos activos.

El cuarto de telecomunicaciones tiene 2 servidores de última generación marca HP PROLIANT modelo ML37G5 de alto rendimiento, instalados y configurados con sistemas operativos para server WHITEBOX y CENTOS de la casa LINUX, los dos sistemas operativos son libres es decir cero costos de licenciamiento, esto significó un ahorro alrededor de USD\$ 4.000 para la empresa. Estos servidores están configurados para brindar a los usuarios de la red de ASTRA servicios de correo electrónico interno y externo, servicios de internet, servicios de filtrado de información y detección de intrusos, transferencia de archivos, servicios de dominio, alojamiento del Sistema SAFI, entre otros de carácter técnico para monitoreo y control de los recursos informáticos.

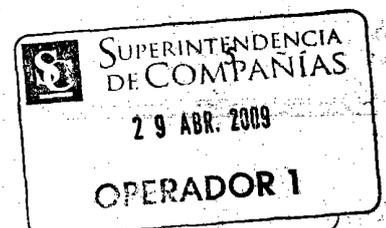
La segunda etapa contempla la adquisición de un Sistema de Gestión Integrado (ERP) para lo cual se deberá comprar computadores que soporten la instalación del ERP, ya que la gran mayoría de los computadores que posee la empresa no están en capacidad de ser actualizados, peor aún soportarían la instalación de un sistema ERP, por lo que para el 2009, queda pendiente la compra de equipos para las estaciones de trabajo y la adquisición del Software que luego del análisis técnico económico se optó por el sistema Hiper K de la compañía KRUGER, tomando en consideración que en junio del 2009 debe renovarse la licencia con Herrera y Asociados para la utilización del Sistema Safi Anexos,

La inversión que ASTRA, realizaría en la segunda etapa del proyecto es de USD\$. 94.453,38 que corresponde al Sistema HIPER K y a la adquisición de las nuevas máquinas.

Situación Financiera de la compañía

A pesar de la dinamización de las ventas en el 2008, no se han incrementado los indicadores de inventarios de Materia Prima, Productos en Proceso y Productos Terminados, por el control de los stocks, de manera que se mantienen en volúmenes razonables de acuerdo con las estadísticas de consumo y adicionalmente un mes de seguridad.

El crecimiento del pasivo corriente entre los dos ejercicios analizados es el 14% y la del activo corriente es del 19%. El Capital de trabajo se incrementó en el 23.21% con relación al registrado en el año anterior y la prueba ácida nos da una relación del activo corriente



para cubrir el pasivo corriente es de 1.07 veces con un incremento del 2.58% frente al 2007, en que este índice fue de 1.05 veces, lo que indica que los activos corrientes de fácil realización (Bancos y Exigibles) podrían cubrir el 107% de los pasivos exigibles a corto plazo.

En cuanto a niveles de endeudamiento a nivel global existe una variación de apenas el 2%, con relación al año 2007, pero si analizamos el comportamiento del endeudamiento financiero frente a las ventas han decrecido en el 1% considerando que fue necesaria la contratación de créditos bancarios para cubrir las obligaciones por la adquisición de materias primas e insumos del exterior, porque los recursos provenientes de las cobranzas a clientes resultaron insuficientes.

En el ejercicio 2008 el Directorio la compañía, facultó la contratación de 5 créditos con Produbanco, por USD\$. 651.140,00 en total, tres préstamos a corto plazo (120 días) por el valor de USD\$. 232.240,00 y dos préstamos a dos años plazo por USD\$. 400.000,00, con reajustes de tasas de interés trimestrales. El saldo de capital al cierre del ejercicio económico es de USD\$. 358.569.21 y los desembolsos por pago de capital ascendieron a USD\$. 544.754.72, de acuerdo como se desglosa en el cuadro adjunto

Como se observa en el siguiente cuadro, los préstamos bancarios han tenido el siguiente movimiento de capital durante el año 2.008 y el saldo a diciembre del 2.008 ha subido en un 42.19% con relación a enero del 2.008.

Evolución de los créditos de enero a diciembre del 2008

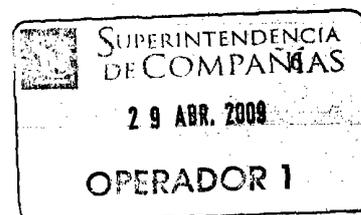
Nº OPERACIÓN	FECHA DE VENCIMIENTO	MONTO DOLARES	TASA INTERES ANUAL	SALDO DIC-07	VALOR PAGADO 2008	SALDO DIC-08
CAR1010016753000	14/04/2008	100.000,00	11,23%	18.147,88	18.147,88	0,00
CAR1010019439000	07/07/2008	100.000,00	10,87%	31.346,64	31.346,64	0,00
CAR1010025157000	01/07/2008	100.000,00	10,94%	8.744,30	8.744,30	0,00
CAR1010029412000	28/04/2009	150.000,00	12,21%	109.823,68	82.352,11	27.471,57
CAR1010034932000	25/09/2008	100.000,00	11,50%	84.121,43	84.121,43	0,00
CAR1010039377000	17/06/2008	110.140,00	11,00%	0,00	110.140,00	0,00
CAR1010039256000	13/06/2008	21.000,00	11,00%	0,00	21.000,00	0,00
CAR1010042074000	26/04/2010	200.000,00	10,49%	0,00	54.006,42	145.993,58
CAR1010043452000	17/10/2008	120.000,00	11,00%	0,00	120.000,00	0,00
CAR1010047775000	04/10/2010	200.000,00	11,23%	0,00	14.895,94	185.104,06
		1.201.140,00		252.183,93	544.754,72	358.569,21

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

Durante el ejercicio económico 2008, se han realizado todas las actividades programadas para dar cumplimiento a las recomendaciones de la entidad de seguimiento, razón por la cual hemos sido objeto de una felicitación por parte de la Dirección de Medio Ambiente por la labor efectuado en beneficio de la colectividad.

Entre las actividades más importantes que deben resaltarse se encuentran las siguientes:

- Gestión para tratar los residuos sólidos contaminados, a través de las empresas INCINEROX y BIOFACTOR, gestores especializados y aprobados por la Dirección de Medio Ambiente.
- Monitoreos periódicos de los gases de combustión del caldero de la máquina 3 realizados por empresas certificadas, a más de las efectuadas por Prodiesel en forma mensual.
- Capacitación permanente al personal en medidas de seguridad, desarrollo de simulacros en caso de emergencias, manejo de residuos peligrosos, seguridad y capacidad ocupacional.
- Actualización de permisos de funcionamiento
- Readequación de los cubetos ubicados en los tanques de almacenamiento de DOP, diesel y el tanque del caldero de la máquina 3 con el fin de mejorar la recolección en caso de derrame.
- Readequación de instalaciones eléctricas.

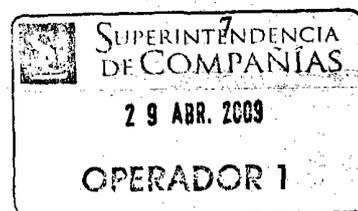
ASPECTOS CIVILES

Con respecto a los juicios que la compañía tiene instaurado respecto del terreno de propiedad de ASTRA que se encuentra ubicado en la parroquia Nayón del Cantón Quito. El primero por amparo posesorio seguido por Freddy Cabrera en contra de ASTRA en el Juzgado Vigésimo de lo Civil y el segundo por prescripción adquisitiva de dominio, presentado por Freddy Cabrera en contra de ASTRA C.A., la compañía tomó posesión del mencionado inmueble luego de la sentencia dictada el 07 de enero del 2009 por el Juzgado Séptimo de lo Civil y el levantamiento de la inscripción de la demanda en el Registro de la Propiedad.

El día 17 de marzo del 2009, el alguacil mayor del Cantón Quito, efectuó la entrega del bien inmueble a ASTRA C.A., por lo que se dio término a este juicio que llevó mucho tiempo sin solución favorable a los intereses de la compañía.

ASPECTOS TRIBUTARIOS

El crédito tributario registrado por pago en exceso de retenciones en la fuente con relación al impuesto generado en el ejercicio 2007, fue resuelto favorablemente por el Servicio de Rentas Internas, que reconoció a favor de ASTRA C.A, el valor de USD\$. 5.745.68 atendiendo al reclamo administrativo planteado en el 2008.



RESOLUCIONES DE JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

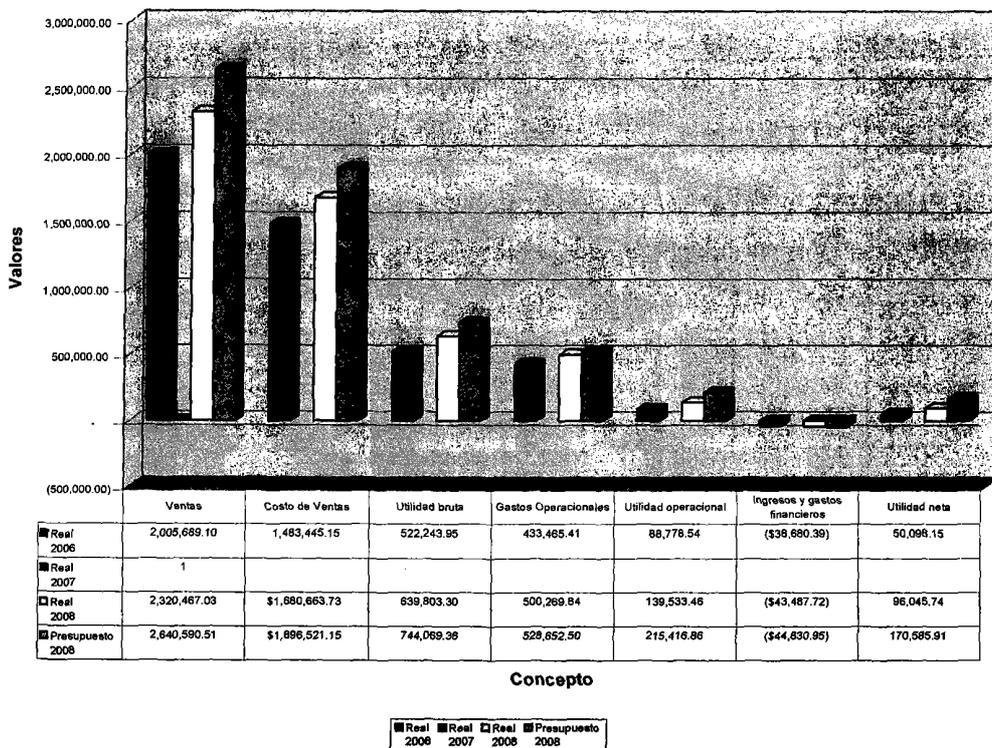
Se dieron cumplimiento a las resoluciones tomadas por los accionistas en la Junta General Ordinaria celebrada el 22 de abril del 2008.

ANALISIS COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS ECONOMICOS DE LOS AÑOS 2007-2008

Del análisis comparativo a los resultados económicos de los ejercicios 2007-2008 del período *enero a diciembre*, se observa que existe un incremento del 23.28% en las ventas netas del año 2008 por el valor de USD\$. 540.144.91 y en las *utilidades antes de impuestos* un incremento del 115.42%, por USD\$. 110.859.39, considerando que a diciembre del 2.007, se registró una utilidad de USD\$. 96.045.74 y a diciembre del 2.008 la utilidad acumulada fue de USD\$. 206.905.13.

Los puntos más importantes del análisis del *Estado de Resultados analítico*, son el superávit obtenido con relación al año 2.007 del 18.02% en el volumen de ventas por 157.757.29 metros y del volumen de producción en el 23.41% por 201.162.78 metros adicionales a los producidos en el año anterior, el margen de contribución unitario alcanza a USD\$. 0.81 por metro, con superávit del 21.64% con relación al año 2007 en que el margen de contribución unitario fue de USD\$. 0.66, la razón está dada por la composición de los productos.

Evolución de Resultados 2006-2008



Revisando el comportamiento de los ingresos operacionales, se observa que a nivel de ventas brutas el incremento con relación al año anterior fue del 24.24%, porque las ventas brutas del 2.007 fueron de USD\$ 2.497.665.15 y las del 2.008 de USD\$. 3.103.102.69.

Los descuentos se han incrementado en el 27.43% y las devoluciones en ventas se incrementaron en el 84.75%, el precio unitario en el 2.007 fue de USD\$. 2.58 y en el 2.008 fue de USD\$. 2.73 con una variación de 5.54% de incremento.

El costo de ventas registra un incremento del 20.57% y no responde únicamente al incremento del volumen producido, sino por el incremento de los costos fijos y variables con relación al año anterior. En el año 2.007 el Costo de Ventas fue de USD\$. 1.680.663.74 y en el año 2.008 es de USD\$. 2.026.297.39 pero el costo unitario no registra variación alguna, es de USD\$. 1.92 por unidad producida y vendida en los dos años.

Los gastos operacionales, registran un incremento del 14.29% con relación al año anterior, por el incremento de los gastos de venta en el 17.58% y de los administrativos en el 11.33%, la diferencia radica en que el año 2007 los gastos operacionales representaron el 20.10% de las ventas brutas y en el 2.008 se decremanta al 19.40%.

El rubro de mayor afectación es suelos y salarios que se crecen en 13.33% por USD\$. 37.726.74 frente al año anterior. Otro de los rubros que denotan incremento es Depreciación y amortización de activos que registran un incremento del 123.94% por USD\$. 5.834.30 con relación al año 2.007.

Constituyendo los gastos operacionales gastos fijos, su impacto es determinante en el cálculo del punto de equilibrio y en las utilidades de la compañía, más aún si este gasto permanece fijo a cualquier volumen de producción y ventas, por lo que si bien existe un crecimiento del 14.51% a nivel global, a nivel de gasto unitario la tendencia es a una reducción pues el gasto unitario fue de USD\$. 0.55 por metro producido y vendido en el 2008, cuando el año anterior estuvo en USD\$. 0.57 por metro producido y vendido.

El margen operacional registra una variación del 87.37% por USD\$. 121.912.67 por encima de los obtenidos en el 2007 y responde al mantenimiento de los gastos operacionales. La utilidad operacional del 2007 fue de USD\$. 139.533.46 y la del 2008 fue de USD\$. 261.446.13 pasando del 5.60% de las ventas brutas en el 2007 al 8.9% en el 2008.

Los gastos financieros tienen un incremento del 31.02%, 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 un incremento del 42.84%, debido a que en esta cuenta se registraron la utilidad en la venta de activos fijos por lo que el efecto neto en los resultados es de un incremento de los gastos financieros en el 27.30%.

El punto de equilibrio se colocó en 71.181.04 metros, cuando en el año anterior estuvo en 65.299.19 metros, es decir una variación del 9.01%, esto en razón a que suben los costos y gastos fijos en el 2008 y se incrementan los precios unitarios en un 5.54%, mientras que los costos unitarios se mantienen sin variación alguna, como ya se manifestó en párrafos anteriores.

Cuadro de ventas por tipo de cliente, enero a diciembre 2007-2008

CONCEPTO	2008		2007		VARIACIÓN RELATIVA	
	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares
Fábrica	411.619	1.109.837	317.773	795.647	93.846	314.190
Almacenes	99.770	248.843	79.597	168.397	20.173	80.446
Clientes Especiales	158.834	441.564	191.799	534.698	-32.965	-93.134
Plasticaucho Industrial	332.071	800.025	311.492	775.222	20.579	104.803
Exportación	54.092	161.773	3.045	8.606	51.047	156.166
Productos con Valor agregado	3.133	18.570	5.342	37.897	-2.209	-19.327
Total	1.059.519	2.860.612	909.048	2.320.467	150.472	540.145

ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL COSTO DE PRODUCCION

Entre los dos períodos analizados el incremento del volumen producido es del 22.86% por 201.892 metros frente al 2007, de los cuales el material de Clase A, representó el 97.70% del volumen total producido

Las mermas y desperdicios son del orden del 2.30% cuando en el 2.007 fue del 2.73%, esto indica que se mantiene la tendencia en los dos años.

Considerando que el volumen producido en el 2008 guarda una diferencia importante frente al 2007 se observa que los costos fijos son el 15.39% del costo de producción con USD\$. 0.29 por metro producido y vendido, en el 2007 los costos fijos fueron del 16.23% del costo de producción por USD\$,0.29.

La producción en volúmenes del ejercicio 2.008 comparativamente con el año 2.007 se desglosa como sigue:

CONCEPTO	2008	2007	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Clase A	1.051.964	850.645	201.319	23.67%
Clase A con memo	8.358	8.610	-252	-2.92%
Clase B	17.231	16.077	1.154	7.18%
Retazos	7.695	8.025	-330	-4.11%
Total producido	1.085.248	883.356	201.892	22.86%
Costos fijos	317.588	264.442	53.147	20.10%
Costos variables	1.745.368	1.364.865	380.503	27.88%
Total Costos producción	2.062.957	1.629.307	433.650	26.62%

CONOGRAMA DE APLICACIÓN OBLIGATORIA DE LA NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA NIFFS

La Resolución N° 08.G-DSC emitida por la Superintendencia de Compañías, el 20 de noviembre del 2008, se posterga en un año la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIFF's, para las empresas sujetas al control de esta Institución, pero en el ejercicio 2009 éstas deben presentar un cronograma de aplicación obligatoria de estas normas, iniciando por el período de transición.

De una consulta efectuada a la Superintendencia de Compañías, la empresa se halla incurso en el literal 3) es decir que la aplicación de las NIFF'S regirá a partir del 1 de enero de 2012.

Se establece el año 2011 como período de transición; para tal efecto se elaborará y presentará los estados financieros comparativos con observancia de las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF", a partir del año 2011.

Como parte del proceso de transición, obligatoriamente hasta marzo del 2011, deberá elaborar un cronograma de implementación de dicha disposición, el cual tendrá, al menos, lo siguiente:

- Un plan de capacitación
- El respectivo plan de implementación
- La fecha del diagnóstico de los principales impactos en la empresa

Adicionalmente se debe elaborar para el período de transición Conciliaciones del patrimonio neto reportado bajo Normas Ecuatorianas de Contabilidad al patrimonio bajo NIIF's al 1 de enero del 2011 y al 31 de diciembre del 2011 que es el período de transición, con el suficiente detalle para permitir a los usuarios (accionistas, proveedores, entidades de control, etc.) la comprensión de los ajustes significativos realizados en el Balance y en el Estado de Resultados.

La conciliación del patrimonio neto a inicios de cada período de transición debe ser aprobada por el Directorio o el organismo que esté facultado para tales efectos hasta el 30 de septiembre del 2011 y posteriormente ratificada por la Junta General de Accionistas.



El Directorio propone a la Junta General de Accionistas que se reinviertan las utilidades del ejercicio 2008 por el valor de USD\$. 80.000,00, para que la compañía se beneficie de la reducción del 10% en el pago del impuesto a la renta, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 37 y 38 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

La conciliación tributaria practicada para determinar la base imponible sobre la cual debe efectuarse el cálculo del 15% sobre el monto de la reinversión y 25% de impuesto a la renta sobre el monto no reinvertido, se estableció las siguientes variaciones sobre la Utilidad contable registrada al 31 de diciembre de 2008, se adjunta un anexo descriptivo.

El resumen es el que se presenta a continuación:

CONCEPTO	VALOR DOLARES
Utilidades ejercicio 2.008	206.905.13
(-) 15% Participación Laboral	31.035.77
(-) 25% Impuesto a la renta	24.343.90
Utilidad neta del ejercicio	151.525.46
(-) 10% Reserva Legal	15.152.55
(-) Reinversión	80.000.00
Utilidad Neta a libre disposición de accionistas	53.372.91

Si existe aprobación de la Junta de Accionistas para efectuar la reinversión de las utilidades, la apropiación de la Reserva Legal sería de USD\$. 15.152.55 considerando que la porción de utilidades destinadas a Reserva Legal se va a reinvertir y capitalizar.

En el Balance que se somete a consideración de la Junta para el análisis de la propuesta se registra como Reserva Legal el valor de USD\$.14.352.55 que es el 10% de la Utilidad después del Impuesto a la Renta sin la reinversión.

RECOMENDACIONES A JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

PERSPECTIVAS PARA EL 2009

El presupuesto de operaciones para el ejercicio económico 2009, se elaboró considerando que los efectos de la crisis financiera y el proceso electoral del 2009, no permitirá crecer a la economía ecuatoriana en los mismos porcentajes del año 2008, por ello prácticamente el volumen de ventas estimado es similar al año anterior, considerando que el comparativo se lo efectúa sobre los resultados reales de enero a octubre del 2008 y una proyección de los resultados que se obtendrán en noviembre y diciembre de este año.

Para el presupuesto del 2.009, se estima un volumen de ventas globales en el mercado nacional de 1.032.070 metros. En el Presupuesto no se ha estimado la venta al mercado exterior, porque se esperan definiciones sobre los nuevos productos que se están desarrollando y tener una visión más clara del comportamiento del peso frente al dólar, pues la devaluación del peso, frenó la continuidad de las exportaciones en el año 2.008, es importante anotar que en el año anterior las ventas por exportación fueron de 52.541.85 metros el 6.4% del volumen acumulado al mes de octubre, por lo que el presupuesto del 2009 está incluyendo más de 50.000-metros de venta en el mercado local.

El presupuesto contempla un promedio mensual de producción y ventas de 86.006 metros mes de Clase A, incluidas las ventas al sector industrial como Plasticaucho al que se le ha estimado un crecimiento del 10% sobre las ventas reales del 2008, tomando en consideración el comportamiento histórico y adicionalmente el aprovisionamiento adicional que efectúan en el mes de diciembre por cierre de planta para mantenimiento y vacaciones anuales.

Se prevé un incremento en la demanda de productos destinados al segmento publicitario, por dos factores importantes a saber; el primero que nuestra compañía ha marcado una diferencia sustancial frente a otros proveedores habituales del segmento publicitario, por la confiabilidad, velocidad en la respuesta, calidad y precio del producto y logística empleada, que al cliente le da seguridad y confianza para comprometerse a su vez con su cliente final, el segundo factor es el conocimiento de la diversificación de productos que tiene el portafolio de ASTRA, por parte de potenciales clientes que a través de los puntos de venta propios identifican que existen productos para satisfacer su necesidad particular

La administración considera prioritario que se efectúe la venta del inmueble ubicado en la Parroquia Nayón del Cantón Quito, que fue recuperado a inicios del 2009, dejando la posibilidad de un acceso por la parte superior del área de reserva que colindaría con el lote 25 de propiedad de los socios, con la obtención de estos recursos existiría la factibilidad de comprar un terreno en el área industrial para una futura reubicación de la Planta Industrial

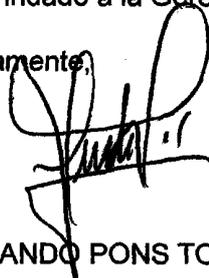
Se ha efectuado una investigación de mercado y definitivamente la venta de productos complementarios como corrosiles, esponjas, pegas, tricot y herrajes, constituyen un complemento atractivo para los clientes, pues las compras de todos estos productos suman, en primera instancia se pensó formar una alianza estratégica con los fabricantes de esponjas y pegas para la distribución de estos productos a través de nuestra fuerza de ventas a nivel nacional, pero no se obtuvo una respuesta favorable a nuestros intereses, por lo que para establecer precios competitivos de estos productos, se debe eliminar la intermediación y fabricar en forma directa, por estos antecedentes se está buscando varias alternativas para la adquisición de maquinaria y diversificar nuestra línea de producción.

Otro segmento interesante en el que se debería incursionar es la elaboración de productos con papel Transfer, que es un papel laminado de plástico, que mediante la máquina bondeadora y con la ayuda de un adhesivo químico, transfiere al corrosil el diseño o la estampación que lleva impresa el papel, también se puede fabricar telas bondeadas con tela de punto y esponja o tejido plano y esponja, estos productos van dirigidos al segmento automotriz.

Finalmente, la administración continuará efectuando todos los esfuerzos para retomar las negociaciones con Colombia y con otros países, pero todo dependerá de la situación financiera y económica de cada país con referencia al comportamiento de su moneda frente al dólar, pues este elemento si es primordial para que se concrete negociaciones que nos favorecerá

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