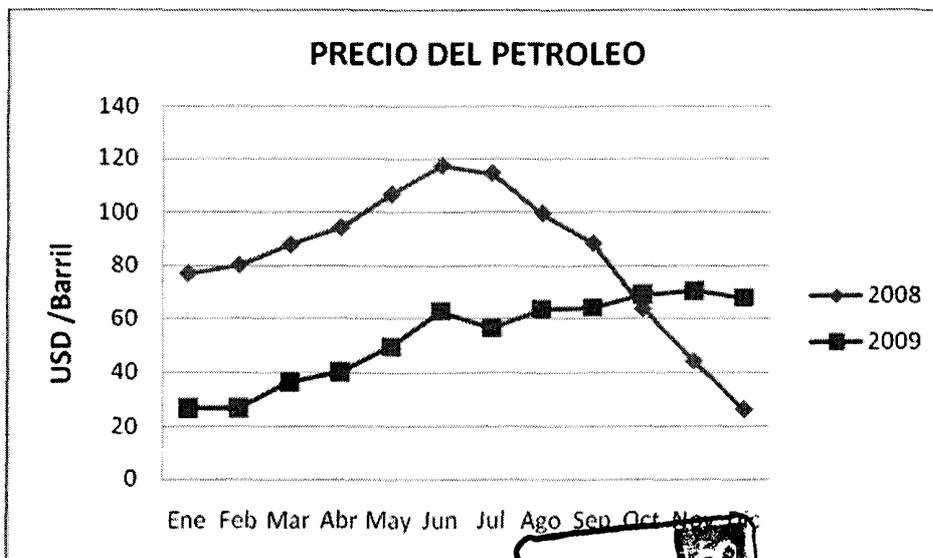


**INFORME QUE PRESENTAN EL PRESIDENTE  
DEL DIRECTORIO Y EL PRESIDENTE EJECUTIVO, A LA JUNTA GENERAL DE  
ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONÓMICO CORRESPONDIENTE AL AÑO 2009**

El año 2009 comenzó con una marcada incertidumbre y temor respecto a la magnitud de las consecuencias que el país y el mundo iban a sufrir por la crisis financiera iniciada en Estados Unidos a mediados del 2008.

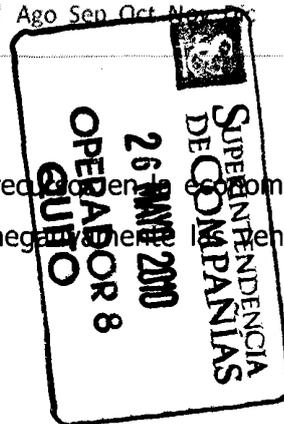
Para Ecuador, los primeros efectos fueron la reducción del ingreso de divisas por la caída de los precios del petróleo (gráfico 1) y por la pérdida del empleo de los migrantes lo que redujo el monto de remesas que acostumbraban a enviar al país (-12% en comparación al 2008). A su vez, el desempleo generado por la crisis en varios países desarrollados hizo que estos reduzcan su demanda de productos entre los que se encuentran algunos de los que Ecuador les exporta. De esta manera, el país redujo sus exportaciones en un 25% en comparación al 2008 lo que ocasionó que varias empresas tuvieran que cerrar ó reducirse causando desempleo interno.

**Gráfico 1: precio mensual promedio petróleo ecuatoriano**



Fuente: BCE

La combinación del desempleo interno y menos recursos en la economía también generó una contracción en la demanda interna que afectó negativamente a las ventas locales de algunas empresas del país.



*l*

El 2009 también fue, nuevamente, un año electoral ya que dentro del Régimen de Transición aprobado con la Constitución de Montecristi se estableció que debía convocarse a elecciones generales de todas las dignidades de elección popular. El resultado de los comicios fue la reelección del binomio Correa – Moreno, en la primera vuelta electoral, por un nuevo período de cuatro años. En cuanto a la Asamblea Legislativa, los movimientos afines al Presidente Correa también lograron obtener la mayoría.

A continuación vamos a describir lo ocurrido en la empresa durante el ejercicio 2009.

### PRODUCCIÓN Y VENTAS

La producción de Endesa en el año 2009 alcanzó 45.392 m3, un 9,0% menos que el año 2008. Las ventas durante el mismo período fueron de 45.955 m3, un 4,63% inferior al 2008 y 4,59% menor al presupuesto (cuadro 1).

**Cuadro 1: ventas totales**

	Real 09 vs. Presupuesto	Real 09 vs. Real 08
<b>Volumen de Venta (m3)</b>	-4,59%	-4,63%
<b>Venta en Dólares</b>	-4,41%	-6,10%

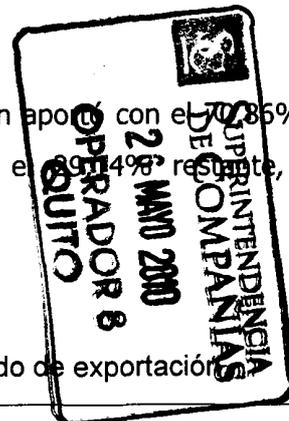
La caída de producción y ventas frente al presupuesto y al año 2008 fue consecuencia de dos factores. Por un lado, el país sufrió un crudo invierno durante el primer cuatrimestre del año a tal punto que en los días de carnaval las cuatro carreteras que conectan la sierra y la costa sufrieron sendos derrumbes que las inhabilitaron. Por este motivo, las tareas de extracción de madera se dificultaron enormemente, impidiendo el normal abastecimiento a la fábrica y ocasionando una falta de materia prima que afectó la producción.

Por otro lado, la caída de la demanda local como se explicó al inicio del informe hizo que las ventas en el país de tableros se contraigan.

Del total de ventas en volumen, el mercado de exportación aportó con el 70,85% (68,46% en el 2008), mientras que el mercado local lo hizo con el 29,14%. En consecuencia, 2,40 puntos porcentuales menos que el ejercicio anterior.

#### Ventas de exportación

A continuación se resume los niveles de venta en el mercado de exportación



①

**Cuadro 2: ventas de exportación**

	Real 09 vs. Presupuesto	Real 09 vs. Real 08
<b>Volumen de Venta (m3)</b>	+ 0,17%	-1,29%
<b>Venta en Dólares</b>	+ 3,84%	-1,90 %

Gracias a las acertadas y oportunas medidas adoptadas con nuestros clientes del exterior a penas se desató la crisis en Estados Unidos, el volumen de exportaciones durante el 2009 fue muy similar al alcanzado durante el 2008 y al presupuestado (cuadro 2). Sin embargo, esto se logró gracias a mantener los precios del año 2008 por lo que la venta en dólares fue ligeramente inferior a la alcanzada en el ejercicio previo.

### Ventas Mercado Local

Las ventas alcanzadas a nivel local fueron las siguientes:

**Cuadro 3: ventas locales**

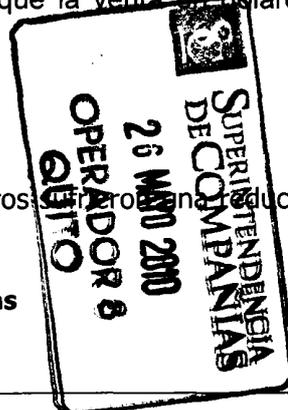
	Real 09 vs. Presupuesto	Real 09 vs. Real 08
<b>Volumen de Venta (m3)</b>	-14,49%	-11,88%
<b>Venta en Dólares</b>	-15,67%	-12,40%

El presupuesto 2009 para las ventas en el país se hizo partiendo de la marcada tendencia de crecimiento de este mercado que se pudo observar durante los años 2007 y 2008 gracias al repunte del sector de la construcción en este período. De este modo, el presupuesto contemplaba un incremento de ventas en volumen frente al 2008 equivalente al 3%. Lamentablemente, los efectos negativos que la crisis mundial ocasionó al país y que se describieron al inicio de este informe, afectaron la demanda de nuestros productos hasta ubicarla en niveles incluso menores a los alcanzados en el ejercicio 2008 (cuadro 3).

En este mercado el precio también se mantuvo por lo que la venta en dólares también fue inferior a la lograda en el 2008.

### COSTOS

Los componentes más importantes del costo de los tableros fueron los materiales de construcción excepto la mano de obra que tuvo un ligero incremento.

**Cuadro 4: evolución costos materias primas**

	Variación 2008	Variación 2009
Madera (USD / m3)	1%	-1%
Resina (USD / Kg)	33%	-4%
Harina (USD / Kg)	94%	-21%
M.O.(USD / persona)	6%	1 %

Si bien el costo de la resina sufrió un leve retroceso respondiendo al comportamiento del precio del petróleo (gráfico 1), durante todo el 2009 cumplimos con la normativa CARB que nos obliga a incorporar a la resina de los tableros que se exportan a Estados Unidos un catalizador adicional cuyo precio es elevado y que significó una carga de alrededor de USD 220.000 en el año. Para tratar de reducir los costos de la resina, hemos montado un laboratorio certificado por la auditora americana PSI que, a más de controlar que las emisiones de formol estén dentro de los límites fijados por CARB, permanentemente está buscando nuevas fórmulas que den como resultado una resina más económica pero de la misma calidad. Esta tarea nos ha dado buenos resultados pero todavía podemos mejorarlos.

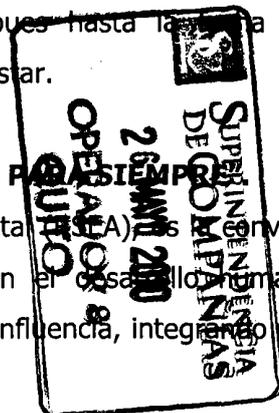
### ASPECTOS FORESTALES

El slogan del Gobierno, "La Patria Ya es de Todos" les ha dado a los invasores de tierras un malentendido respaldo para apropiarse ilegalmente de propiedades rurales privadas. En el país, ya se han dado varios casos de invasiones a tierras y nuestros predios también han sufrido este tipo de amenazas.

El ambiente de inseguridad jurídica a la tenencia de las tierras ahuyenta cualquier interés de inversión en proyectos forestales y agrícolas a pesar de la iniciativa gubernamental de promover las plantaciones silvícolas. Así, la "Unidad de Promoción y Desarrollo Forestal del Ecuador" *Proforestal*, constituida por el Gobierno Nacional en el año 2008 para fomentar el desarrollo de plantaciones forestales ha tenido un pobre desempeño pues hasta la fecha ha logrado establecer solo una fracción de superficie que esperaba reforestar.

**PROGRAMA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL "BOSQUES PARA SIEMPRE"**

Para ENDESA la Responsabilidad Social Empresarial y Ambiental (RSE) es la convergencia de conceptos, valores y prácticas Institucionales que permiten el desarrollo humano de sus empleados y comunidades que se encuentran en su zona de influencia, integrando prácticas de sostenibilidad forestal empleadas en su accionar cotidiano.



9

En el marco de la filosofía de la RSEA, se desarrolla el programa Bosques para Siempre (PBPS), el cual tiene como propósito la conservación de las áreas forestales de propiedad de la empresa (bosque natural - plantaciones forestales - agroforestal) y de terceros, a través del impulso al desarrollo y mejoramiento de la calidad de vida de las poblaciones que se encuentran en las zonas de influencia de sus áreas forestales y plantas industriales.

El grupo de beneficiarios directos e indirectos de los diferentes programas y proyectos de BPS, supera las quince mil personas.

### **RELACIONES LABORALES**

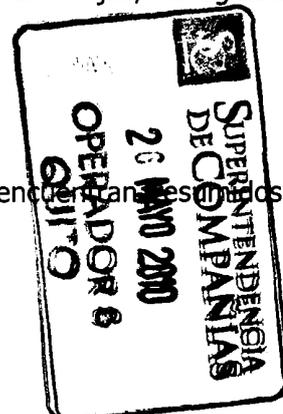
En el 2009, la compañía contó con la colaboración de 481 personas, número muy similar al mantenido durante el 2008 pero con una rotación cercana al 10%. Dentro de sus colaboradores, la compañía cuenta con 19 personas discapacitadas cumpliendo lo que la Ley manda en este aspecto.

La rotación del personal causa dificultades pues implica tiempos de entrenamiento y aprendizaje de los nuevos colaboradores, lapso durante el cual su productividad es inferior a la normal. Para mantener la motivación y mejorar el desempeño del personal, la compañía apuesta por la capacitación. De esta manera, a lo largo del año los trabajadores recibieron 140 horas de cursos en temas como atención al cliente interno, seguridad industrial, certificación BASC, gestión ambiental, etc.

Así mismo, bajo la política de mantener las mejores relaciones con los colaboradores, la compañía brindó cursos a sus familiares en temas que les permita mejorar su calidad de vida ó contar con fuentes alternativas de ingresos para complementar el presupuesto familiar. En ese sentido, se dictaron cursos de gastronomía, relaciones padres – hijos, navegación por internet, peluquería, manejo de conflictos, etc.

### **RESULTADOS ECONÓMICOS**

Los resultados económicos correspondientes al 2009 se encuentran detallados en el cuadro número 5.



**Cuadro 5: resultados del ejercicio**

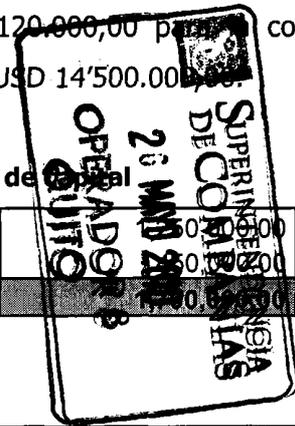
	Pres 2009	Real 2009	Real 2008
Ventas	28,883,889	27,809,895	28,518,723
Utilidad operativa	4,171,442	3,892,544	5,030,155
Margen operativo	14,44%	14,00%	17,64%
Gasto financiero	-1,461,104	-1,485,032	-1,329,198
Gasto forestal	-745,987	-729,656	-851,574
Otros ingresos (egresos) neto	201,000	417,774	200,976
<b>Resultado del ejercicio antes de participaciones e impuestos</b>	<b>2,165,351</b>	<b>2,095,631</b>	<b>3,050,360</b>
Participación a trabajadores (15%)	-324,803	-313,088	-430,238
Impuesto a la Renta	-460,137	-346,196	-509,290
Reserva legal (10%)	-138,041	-215,322	-188,810
Valor Patrimonial Proporcional inversiones	0	716,871	263,416
<b>Utilidad disponible para accionistas</b>	<b>1,242,370</b>	<b>1,937,896</b>	<b>2,185,437</b>

La caída de ventas en el mercado local ocasionó un deterioro en el margen operativo de la compañía. Creemos que conforme la crisis se vaya superando y consecuentemente la demanda se vaya normalizando, volveremos a los niveles históricos de venta y podremos hacer ajustes de precios que recuperen la rentabilidad operativa.

El Directorio recomienda que de las utilidades disponibles para accionistas se repartan en calidad de dividendo en efectivo la suma de USD 700.000, en función de la disponibilidad de liquidez de la compañía. De igual manera, el Directorio recomienda hacer un aumento de capital por USD 1'700.000,00 (dividendo acción) de acuerdo al cuadro 6, para acogernos a la reducción de tarifa de impuesto a la renta del 25% al 15% que la Ley contempla en estos casos y que representaría un ahorro de aproximadamente USD 120.000,00 para la compañía. De esta manera, el capital pagado de la empresa ascendería a USD 14'500.000,00.

**Cuadro 6: composición aumento de capital**

Con cargo a Utilidades No Distribuidas	700.000
Con cargo a Reservas de Capital	1.000.000
<b>Total Aumento de Capital</b>	<b>1.700.000</b>



---

**VARIOS**

De acuerdo a lo resuelto por el Directorio de la compañía durante el año 2008, se ha proseguido con las gestiones de venta del proyecto hidroeléctrico Palmira propiedad de la empresa Hidronanegal donde Endesa y Botrosa poseen el 26,4% cada una.

La administración también ha continuado con las gestiones de venta de parte del terreno que durante el año 2008 se compró por motivos estratégicos y que le perteneció a la fábrica Foresa. Persistiremos en este esfuerzo.

En cumplimiento a la resolución 04.Q.IJ. publicada en el Registro Oficial 289 del 10 de marzo del 2004, la empresa está al día con las normas de propiedad intelectual y derechos de autor.

A todo el equipo de ejecutivos, técnicos, empleados y trabajadores de la empresa y filiales, queremos darles un agradecimiento muy especial pues con su magnífico aporte y planificación ha sido posible lograr las cifras obtenidas que están dentro de lo presupuestado. A los señores Directores y accionistas gracias una vez más por su confianza.

  
**Juan Bernardo Dávalos Donoso**  
**PRESIDENTE DEL DIRECTORIO**

  
**Manuel Francisco Durini Terán**  
**PRESIDENTE EJECUTIVO**

