

**INFORME QUE PRESENTAN EL PRESIDENTE
DEL DIRECTORIO Y EL PRESIDENTE EJECUTIVO, A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONÓMICO CORRESPONDIENTE AL AÑO 2015.**

Durante el año 2015, en la economía ecuatoriana se profundizó la recesión que arrancó a finales del 2014 por la reducción de los ingresos de divisas provenientes de la exportación de petróleo y las exportaciones privadas.

En cuanto al petróleo, el gráfico 1 muestra que en el 2015 la tendencia a la baja en los precios continuó a lo largo del año llegando a niveles de venta que ni siquiera cubren los costos de producción. De esta manera, el ingreso de divisas al país por lo venta de petróleo se redujo drásticamente de USD 13,016 MM en el año 2014 a USD 6,355 MM en el año 2015 (-51% de variación).

Gráfico 1:



En paralelo, el dólar se apreció a nivel mundial ocasionando que los productos de exportación ecuatorianos se vuelvan más caros en los destinos que no tienen como moneda a la divisa norteamericana. Por el mismo motivo los competidores de los exportadores ecuatorianos en el mercado de Estados Unidos se volvieron más competitivos pues sus mercaderías ahora resultan más baratas. El gráfico 2 muestra la evolución del tipo de cambio del Peso Colombiano y del Euro, monedas de países con los que el intercambio comercial de Ecuador es muy importante.

[Handwritten signature]

Gráfico 2:

De este modo las exportaciones del país, sin tomar en cuenta las petroleras, pasaron de USD 12,708 MM en el 2014 a USD 11,975 MM en el 2015 (-6% de variación).

Ante la contracción de liquidez en el sistema y la caída de depósitos bancarios, los bancos privados privilegiaron la liquidez en sus balances para lo cual restringieron la concesión de nuevas operaciones de crédito. Esto ocasionó que los agentes económicos carezcan de financiamiento para capital de trabajo ó adquisiciones nuevas, afectando negativamente las ventas en el país en casi todos los sectores económicos.

A continuación vamos a describir lo ocurrido en la empresa durante el ejercicio 2015, dentro del entorno descrito anteriormente.

PRODUCCIÓN Y VENTAS

Al contrario del año 2014, a lo largo del 2015 el abastecimiento de madera fue el adecuado para el nivel de producción de la fábrica. De esta manera, durante el ejercicio 2015 se produjeron 45.237 m3 de tablero lo que representa un incremento del 11,85% frente al año 2014.

Sin embargo, las ventas en el mercado local sufrieron una contracción, como se explicó en la primera parte de este informe, por lo que no toda la producción pudo ser vendida como ha ocurrido en años anteriores, generándose una acumulación de inventario.

Cuadro 1: ventas totales

	Real 15 vs. Real 14
Volumen de Venta (m3)	+ 1,47%
Venta en Dólares	- 1,21%

Del total de ventas en volumen, el mercado de exportación aportó con el 76,55% (68,91% en el 2014) mientras que el mercado local lo hizo con el 23,45% restante (31,09% en el 2014). El cambio en la composición de ventas entre el mercado local a favor del de exportación ocasionó una caída en el precio promedio de venta. Sin embargo, el precio en cada uno de estos mercados no sufrió cambios significativos.

Ventas Mercado Local

Las ventas alcanzadas a nivel local fueron las siguientes:

Cuadro 2: ventas locales

	Real 15 vs. Real 14
Volumen de Venta (m3)	-23,46%
Venta en Dólares	-23,14%

En el mercado local, la venta fue menor en 23,46% en volumen y 23,14% en valor dólares con respecto al año anterior.

Durante el año 2015 se mantuvo una tendencia estable de la importación y oferta de tableros de China y Perú. Sin embargo, ante la restringida y contraída demanda del mercado nacional, la oferta de fabricantes nacionales fue muy agresiva, más aun tomando en cuenta el cierre definitivo de una de estas fábricas lo que ocasionó una liquidación de su inventario final acumulado, con altos descuentos a los distribuidores a nivel nacional.

Se realizó una serie de acciones y trabajo en conjunto con nuestros distribuidores para mitigar el efecto de la reducción de la demanda del mercado local.

Esperamos seguir trabajando a futuro de manera proactiva y enfocada, de tal manera que se pueda incrementar nuestra participación de mercado en este difícil entorno económico.

Ventas de exportación

A continuación se resumen los niveles de venta en el mercado de exportación:

Cuadro 3: ventas de exportación

	Real 15 vs. Real 14
Volumen de Venta (m3)	+ 12,72%
Venta en Dólares	+ 12,62 %

En el mercado de exportación, a pesar de la difícil situación económica mundial, se logró un crecimiento importante con respecto al 2.014. Es así que las ventas aumentaron en un 12,72% en volumen y, en valor dólares, en un 12,62% con respecto al año pasado.

En general la demanda de tableros en EE.UU. se ha mantenido estable. Sin embargo, existe una oferta muy agresiva de fabricantes de tableros de Rusia, China, Indonesia, Malasia, Brasil y Chile, todos ellos beneficiados por fuertes devaluaciones de sus monedas con respecto al dólar, lo que ha generado una fuerte competencia de precios.

Es por esto que se ha puesto especial énfasis en mejorar la buena calidad del producto y en un buen servicio, que nos permita mantener a nuestros clientes y la participación de mercado que se necesita proteger, ante la fuerte competencia de otros países.

COSTOS

El comportamiento del precio de los principales componentes del costo de nuestros productos se puede observar en el cuadro número 4.

Cuadro 4: evolución del precio de los principales componentes del costo

	Variación 2015
Costo Madera (USD / m3 chapa)	-4,74%
Resina (USD / Kg)	-10,71%
Harina (USD / Kg)	0,00%
M.O.(costo x persona)	+4,32 %

La reducción del costo de la madera es la consecuencia de una mejora en el aprovechamiento, equivalente al 6,52%, gracias a que en los últimos meses del año Botrosa desarrollo la mayor

parte de su chapa en los nuevos tornos de Endesa, pagando por el uso de las mencionadas máquinas.

En cuanto al costo de mano de obra, el incremento corresponde al ajuste anual de salarios que el Gobierno decretó para el año 2015.

Por otro lado, la reducción de ingresos que ha sufrido el fisco le ha obligado al Gobierno a tomar medidas para incrementar sus recaudaciones ó reducir los subsidios. En este sentido, en octubre del 2015 el gobierno decidió eliminar el subsidio a los combustibles e incrementar las tarifas de la energía eléctrica, ambas medidas exclusivamente para los consumos del sector productivo del país. El impacto de estas medidas se notará en el año 2016.

ASPECTOS FORESTALES

A continuación detallamos los aspectos más importantes en lo que a las plantaciones forestales propias se refiere:

- a) Se dio mantenimiento a 1.112 hectáreas sembradas en años anteriores, actividades en la cuales se invirtió USD 422.549.
- b) Se cosecharon 2.959 m3 de madera proveniente de plantaciones propias.

PROGRAMA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL "BOSQUES PARA SIEMPRE".

La experiencia acumulada durante varios años por el Programa Bosques para Siempre (BPS) en la gestión social, ha contribuido a consolidar el modelo de conservación y manejo sostenible del recurso forestal que impulsa las empresas Endesa Botrosa, tanto para sus áreas plantadas como para bosque nativo.

Gestión.- El modelo de gestión desarrollado por BPS se fundamenta en acciones estratégicas y en la promoción y difusión de las prácticas de sostenibilidad forestal impulsadas por las empresas Endesa Botrosa, permitiendo de esta manera consolidar su buen nombre en el imaginario social, así como el desarrollo de alianzas estratégicas como organismos estatales y privados. Una amplia gama de actores sociales (Líderes Políticos como Alcaldes, Concejales, Presidentes de Juntas Parroquiales, vocales) además de representantes institucionales (líderes comunitarios, mujeres, jóvenes, niños) han participado de los proyectos impulsados por BPS.

Reconocimientos.- Como parte del proceso de reconocimientos al mérito y gestión social ambiental de las empresas Endesa Botrosa y su Programa Bosques para Siempre, en el 2015 se recibieron varios reconocimientos al compromiso social y ambiental, mismos que fueron otorgados por la Agencia de Cooperación Internacional GIZ en torno al trabajo desarrollado en temas de "Género y No Violencia contra la Mujer" y fue recibido en octubre en la ciudad de Lima – Perú. Además se recibieron varios reconocimientos, otorgados a nivel local, por parte de Municipios (Pedro Vicente Maldonado – Puerto Quito) y Junta Parroquial de Malimpia.

Endesa Botrosa, se hicieron acreedores al Premio Sacha, en las categorías *Bosque Nativo* – proyecto "La Mayronga", y en *Comunicación Ambiental* con el proyecto "Museo del Árbol", además de los reconocimientos a los proyectos "Articulación de Cadenas de Valor" y "Proyecto Mujeres". Con estos reconocimientos, se deja socialmente posicionado el compromiso de las empresas en torno a la Conservación y Manejo Forestal Sostenible. Las Instituciones auspiciantes del premio Sacha fueron: Ministerio del Ambiente, Ministerio de Agricultura, FAO, WWF, INBAR y Ecuador Forestal.

Indicadores globales de éxito.-

- 10.000 niños, niñas y adolescentes han participado de los programas Educativos impulsados por la empresas. Como acción relevante se pueden señalar a las Ferias de Salud, impulsadas en forma conjunta con los Ministerios de Educación y Salud, mismas que han contribuido a tratar temas profundos como Embarazo adolescente y Drogas.
- 2500 familias han participado de las campañas de salud que se han ejecutado en todas las zonas de influencia en coparticipación y convenio con el Ministerio de Salud Pública.
- 200 familias han participado en los Proyectos Productivos Ambientales Locales (PEPAL) tanto en cacao, madera y pollos.
- 50 periodistas de las provincias de Pichincha, Esmeraldas y Santo Domingo de los Tsachilas, han participado de los cursos propuestos por BPS, permitiendo de esta manera formar e inteligenciar a comunicadores sobre el rol de las empresas, Manejo Forestal Sostenible y temas de comunicación propiamente.
- 800 empleados de las empresas han sido capacitados en temas de género y no violencia contra la mujer, además de la producción de videos y materiales informativos asociados a estas campañas. Es preciso destacar la formación de técnicos especialistas en temas de No Violencia, capacitados en Lima – Perú por la Cooperación Técnica Alemana GIZ.

- 4 Acuerdos interinstitucionales han sido firmados para mejorar y fortalecer la capacidad de gestión empresarial en el campo social, con los Ministerios de Educación, Salud, INBAR, GIZ. Como producto de esto se fortalecerán acciones en temas de salud, educación, género y proyectos productivos, beneficiando de esta manera a miles de familias en las zonas de influencia empresarial.

Publicaciones.- Como parte del proceso de apoyo a las políticas forestales del Estado, BPS conjuntamente con la subsecretaría forestal publicaron "GUÍA PROGRAMA DE INCENTIVOS FORESTAL" permitiendo que miles de actores se motiven a reforestar. Es preciso resaltar que se inició la producción de un texto sobre el "Proyecto de investigación de Teca – La Mayronga", mismo que se concluirá en el segundo semestre del año 2016, en coparticipación de la Universidad Técnica de Quevedo y el experto Dr. Olman Murillo de Costa Rica.

RESULTADOS ECONÓMICOS

Los resultados económicos correspondientes al 2014 se encuentran resumidos en el cuadro número 5.

Cuadro 5: resultados del ejercicio

	2,014	2,015
Ventas por actividades ordinarias	22,317,041	24,372,059
Costo de ventas y producción	(19,546,841)	(21,176,489)
Total Ganancia bruta	2,770,201	3,195,570
Otros ingresos (neto)	1,625,389	355,990
Gastos ventas	(1,243,615)	(1,442,547)
Gastos administrativos	(1,194,368)	(1,003,582)
Gastos financieros	(1,452,187)	(1,200,624)
Gasto forestal	(704,256)	(644,963)
Otros gastos	(655,259)	(819,162)
Resultado antes IR y part trabajadores	(854,094)	(1,559,319)
Participación a Trabajadores	0	0
Impuesto a la Renta corriente	(318,304)	(268,080)
Impuesto a la Renta diferido	248,734	(171,957)
Reserva Legal	0	0
Salario Digno	0*	0
Utilidad disponible para accionistas	(923,663)	(1,999,356)

Gracias al ligero incremento de ventas, a la eficiencia de las nuevas máquinas, que operaron en la parte final del año, y a la reducción del costo de la resina, la Ganancia Bruta de la compañía se incrementó en un 15,36%. Sin embargo, en el 2015 no se repitieron algunos ingresos

extraordinarios obtenidos en el 2014 por lo que el resultado de la compañía antes de la participación de trabajadores e impuesto a la renta sufrió un deterioro. Adicionalmente, la compañía se acogió a la Ley de Remisión de Intereses y Multas lo que ocasionó un gasto extraordinario equivalente a USD 411,080.

Por otro lado, la contracción de ventas ocurrida en el mercado local afectó la liquidez de la compañía por dos vías: a) acumulación de inventarios y b) retraso en el pago de las facturas por parte de nuestros clientes. Respecto a este segundo punto, al 31 de diciembre de 2015 la cartera vencida por parte de nuestros clientes ascendió a USD 229,065, lo que nos ha obligado a diferir el pago a nuestros proveedores. Esto a pesar de que hasta agosto recibimos USD 247.061 por concepto de la Devolución Condicionada Simplificada (DCS), correspondiente a las exportaciones efectuadas por la compañía en el período febrero – junio del 2015. La Devolución Condicionada Simplificada fue un beneficio creado por el Gobierno en el año 2015 a favor de los exportadores para compensar la pérdida de competitividad de estos por la apreciación del dólar. El beneficio aplicaba para las exportaciones realizadas desde febrero hasta diciembre de 2015 pero se pagaron únicamente hasta las efectuadas en mayo de ese mismo año.

POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO 2016

Durante el 2016 la prioridad de la compañía se enfocará en los siguientes aspectos:

- Buscar nuevos clientes de exportación y consolidar la relación con los actuales para atenuar la reducción de ventas en el mercado local y colocar los inventarios que se acumularon a final de año.
- Optimizar el uso de las nuevas máquinas para sacar el máximo provecho de la nueva tecnología.
- Vender activos para pre cancelar pasivos y reducir el gasto financiero.

VARIOS

A lo largo del año 2015, la compañía mantuvo vigentes sus certificados ISO 9001:2008, INEN FSC, CARB, BASC y OHSAS 18001.

En cumplimiento a la resolución 04.Q.IJ, publicada en el Registro Oficial 289 del 10 de marzo del 2004, debemos informar que la empresa se encuentra 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 agradecerles por su trabajo y entrega hacia la compañía, más aún con el esfuerzo adicional que implicó el montaje y puesta en operación de las nuevas máquinas, amplificado en un entorno de contracción económica. A los señores Directores, gracias por su permanente apoyo y a los Accionistas nuestra gratitud una vez más por su confianza.



Manuel Francisco Durini Terán
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO



Juan Manuel Durini Pérez
PRESIDENTE EJECUTIVO