

**INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO  
DEL AÑO 2009**

El año 2009 fue un año que conllevo mejores resultados que el año anterior pues los índices financieros se estabilizaron a pesar de la amenaza de la crisis Internacional la cual no impacto mayormente en la economía ecuatoriana.

También hay que recalcar que ya no fue un año electoral por lo que existió mayor estabilidad política pues el Gobierno se pudo concentrar de mejor manera a las actividades del Estado.

El crecimiento Interno Bruto termino el año con un ligero decrecimiento el cual se puede decir que esta dentro de lo esperado debido al riesgo que existió de impacto de la crisis Internacional.

El precio del petróleo mejoro substancialmente pues cerró en 65 dolares cada barril , registrando una recuperación muy positiva.

Sin embargo uno de los factores más positivos fue la recuperación de la remesas de los migrantes provenientes de los Estados Unidos motor fundamental en la economía especialmente para el Austro del País.

La inflación se ubico en el 5% la cual no llevo mayores alteraciones

El desempleo formal e informal subió a casi un 1,5% debido a las políticas del Gobierno que desestabilizaron el mercado laboral desde el 2008.

Otro de los factores importantes dentro de nuestro sector fue la estabilización del índice de la construcción que si bien no registro ningún repunte al menos no decreció.

El Gobierno vio decrecer su popularidad al terminar el año 2009 principalmente por denuncias de corrupción , los cortes del suministro eléctrico que mantuvieron al sector productivo muy preocupado pues amenazaba sustancialmente la producción de los diferentes sectores . Asi mismo también influyo la oposición de su hermano Fabricio Correa al Gobierno.

Estos serian las situaciones más importantes que se pueden detallar en lo que se refiere al entorno económico y político en que se desarrollo el país en el transcurso del año 2009.

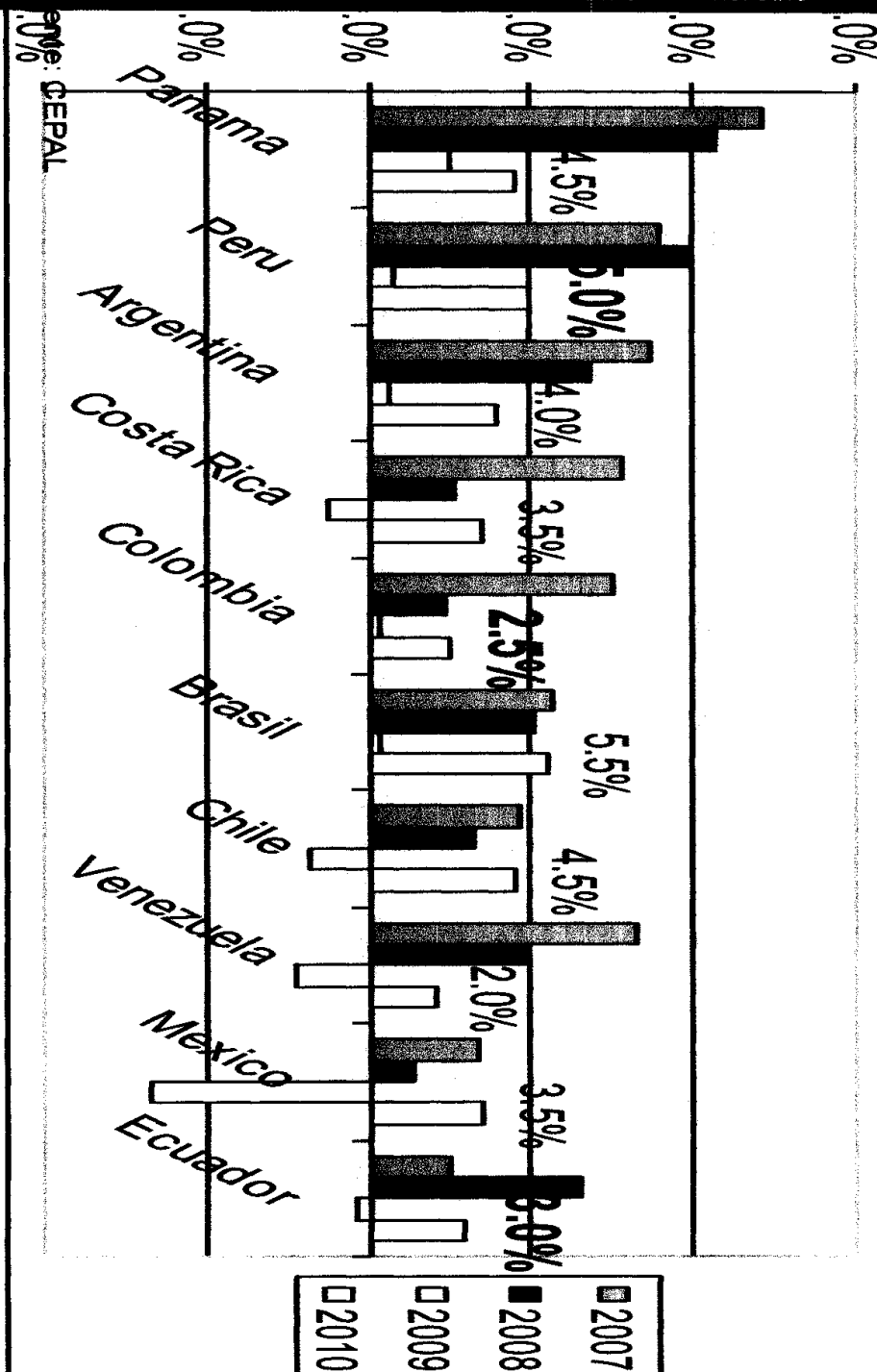
Se espera una mayor estabilidad en el año 2010 fundamentalmente en el area económica por la superación de la amenaza de una severa crisis internacional , el mejoramiento substancial del precio del petróleo el mejoramiento también substancial de la remesas de los migrantes y una mayor estabilidad política del país .

MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@etapanet.net / Cuenca - Ecuador  
SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquin Malo y Av. de las Américas / Telf.: 4094798  
SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453





## Crecimiento PIB América Latina



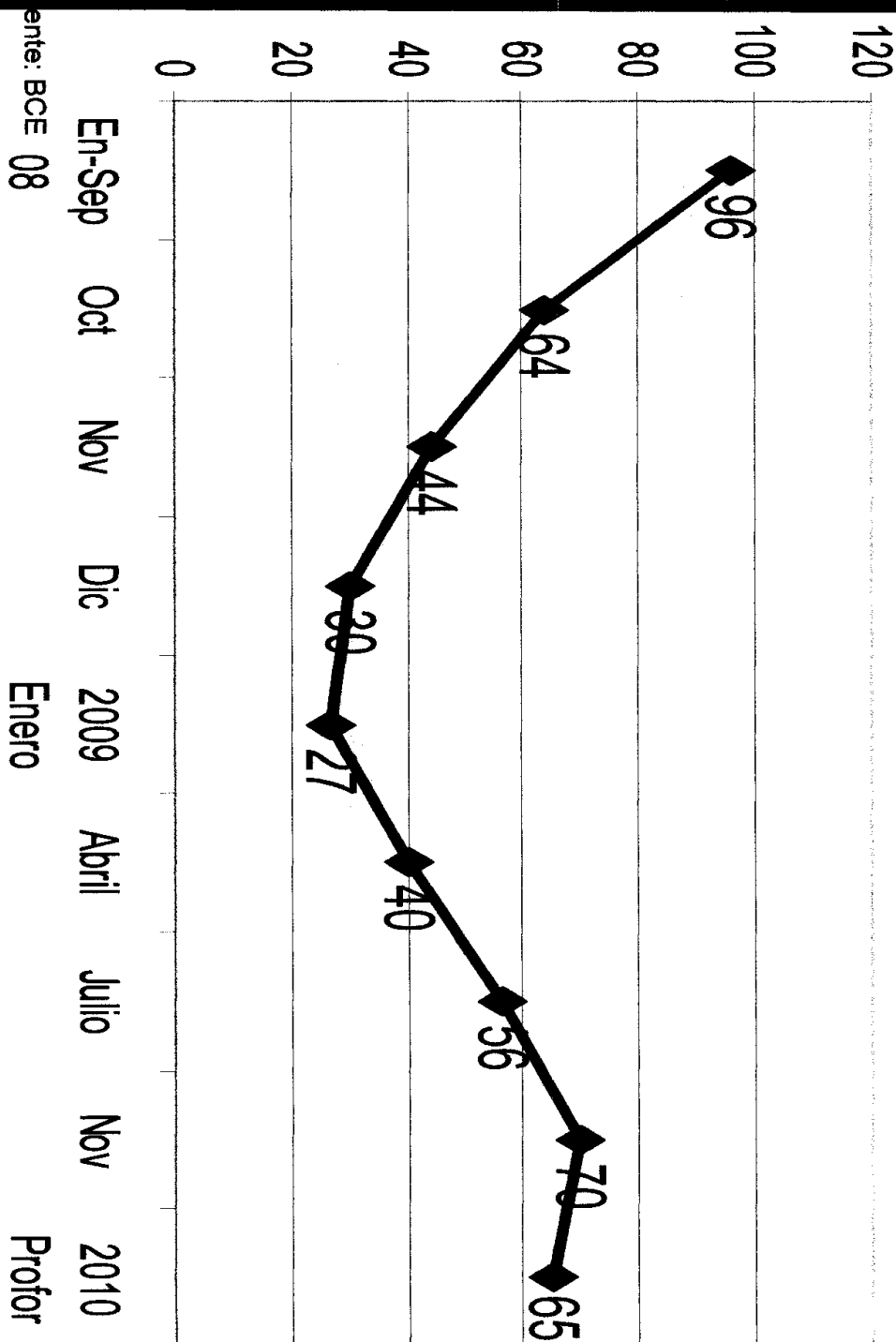
MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
 Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@etapanet.net / Cuenca - Ecuador  
 SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
 SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquín Malo y Av. de las Américas / Telf.: 4094798  
 SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
 SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453





PELIKANO

## PRECIO PETROLEO ECUADOR



MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)

Teléfono: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: [distablasa@etapanet.net](mailto:distablasa@etapanet.net) / Cuenca - Ecuador

SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536

SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquín Malo y Av. de las Américas / Teléfono: 4094798

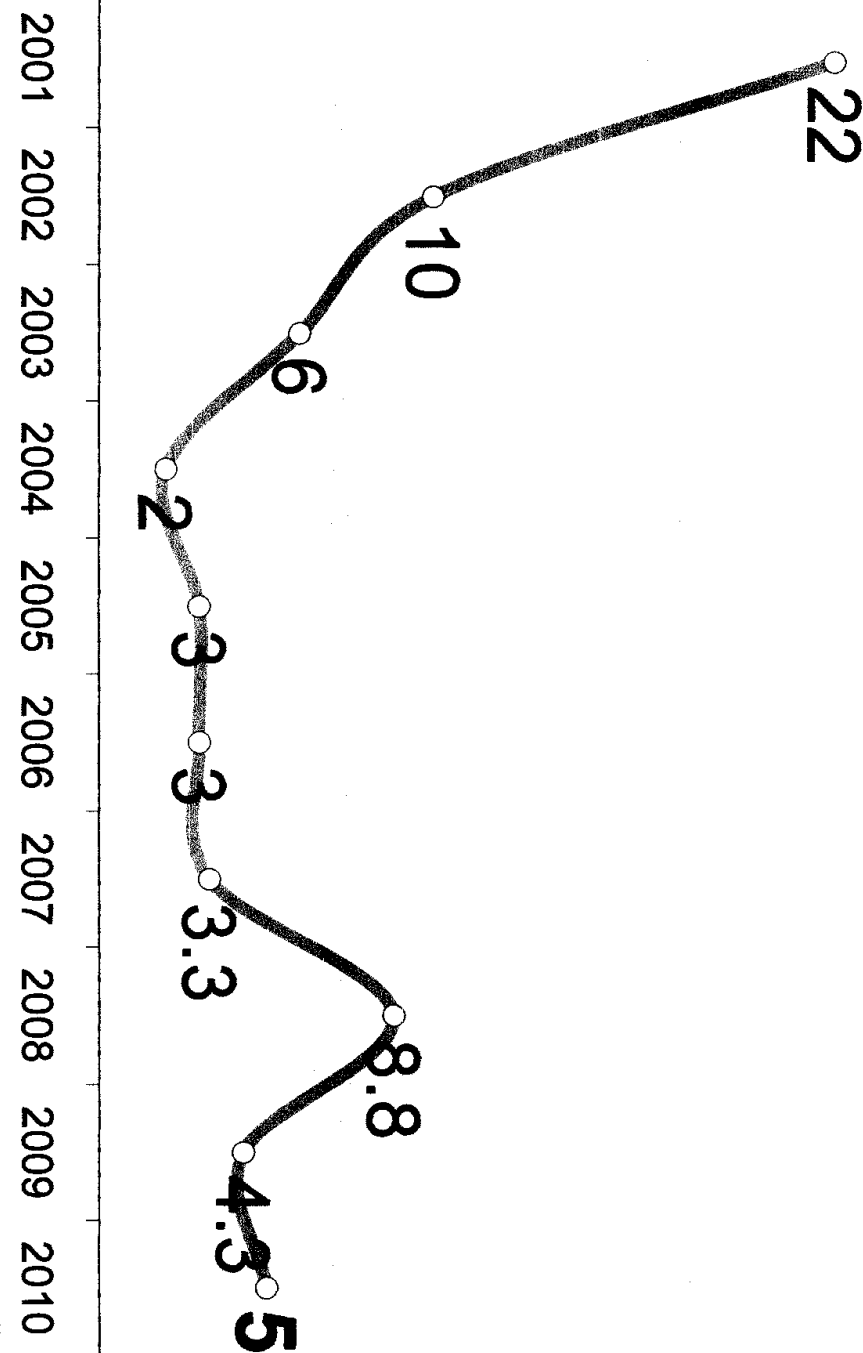
SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte. Teléfonos: 296 3994 / Fax: 292 3316

SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Teléfono: 2577 539 / 2579 453





# INFLACION

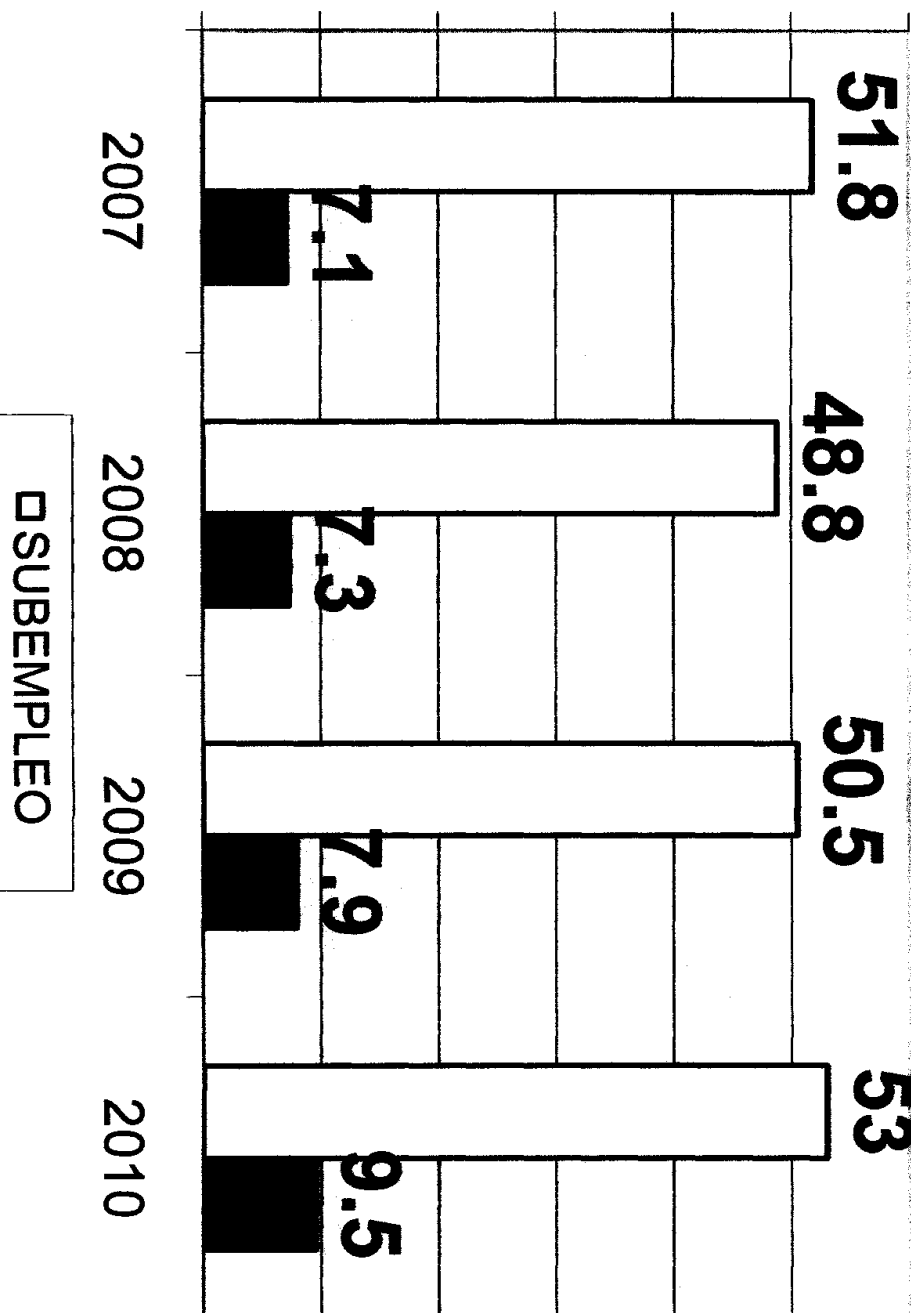


MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
 Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@etapanet.net / Cuenca - Ecuador  
 SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
 SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquín Malo y Av. de las Américas / Telf.: 4094798  
 SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte. Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
 SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453





## EMPLEO (%)



MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
 Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@etapanet.net / Cuenca - Ecuador  
 SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
 SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquín Maio y Av. de las Américas / Telf.: 4094798  
 SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
 SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453



**DISTABLASA.-**

El primer trimestre del año 2009 aunque se dio en la Costa Ecuatoriana una severa etapa de inundaciones Distablasa consiguió cerrar un primer trimestre con sus ventas y resultados estabilizados, esta situación se dio principalmente por los resultados de la Sucursal Arenal y por un fuerte repunte de ventas de la Sucursal Loja que paso en la participación al volumen a ser la segunda Sucursal de Distablasa en ventas.

Por esta razón se adquirió una nueva sierra horizontal para la Agencia Loja. Así mismo hay que recalcar que la fuerza de ventas de Distablasa consiguió nuevamente retomar las ventas a Colineal y Colineal Corp volúmenes importantísimos para conseguir en este año el crecimiento esperado y los objetivos señalados.

En febrero Distablasa dentro del SGN también consiguió ganar el primer lugar como el mejor Grupo de Novocentros del País.

En el segundo trimestre del año se presentaron dificultades concentradas principalmente y lo que más impacto es el cierre de operaciones de los Bancos lo que incidió muy negativamente en la construcción disminuyendo las inversiones en construcción en la ciudad y por ende la posibilidad de nuestras ventas por la contracción de este sector.

Así también la fabrica sufrió un severo desabastecimiento de MDF por dificultades de importación lo que también nos causo dificultades en nuestras ventas y por último se dio por parte de la Competencia una incursión en el mercado interno de Plywood por perdida de las exportaciones en base a una severa guerra de precios lo que complico nuestras operaciones debido a entre otras situaciones a falta de margen de este producto.

En el tercer trimestre del año la Compañía se estabilizo nuevamente en sus ventas y resultados pues estos fueron muy positivos debido a que los bancos estabilizaron sus operaciones de crédito incidiendo en un repunte del índice de la construcción así también Novopan consiguió la normalidad en sus importaciones de MDF manteniendo la línea completa de productos, también Codesa en base a un mejoramiento substancial de sus operaciones internas mejora considerablemente su atención en los despachos de Fabrica.

Y por último la Presidencia de La Compañía otorga a Distablasa un descuento adicional en la línea de Plywood Corriente lo que apoya a la Compañía a hacer frente a la guerra de precios propiciada por la Competencia.

MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@etapanet.net / Cuenca - Ecuador  
SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquín Malo y Av. de las Américas / Telf.: 4094798  
SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453



En este trimestre la Empresa realizo importantísimas inversiones para el área de servicios de la Sucursal Matriz cuales fueron la adquisición de un camión nuevo para que se sume a la flota de camiones y mejorar de esta manera sustancialmente el servicio de despachos en base a una estrategia de justo a tiempo.

La adquisición de una nueva cantadora de última tecnología para mejorar también en forma substancial el servicio de canteado.

También se cuenta como una inversión importantísima la cancelación de Distablasa de las dos sierras horizontales adquiridas bajo la modalidad de comodato las cuales pasaron a formar parte de los listados de activos de la Compañía.

El cuarto trimestre del año se desarrollo normalmente dentro de los objetivos planteados la Compañía realizo la ultima inversión del año cual fue adquirir una nueva cantadora Biesse para la Sucursal Loja precisamente dentro de la planificación de mejoramiento de los servicios que otorga la Empresa a sus Clientes en este caso de la Provincia de Loja.

Como siempre los colaboradores de Distablasa se preocuparon durante todo el año de cumplir con un estándar elevado de satisfacción de nuestros clientes, para ello se mejoraron los sistemas de transporte de la compañía, se mejoró los procesos de corte y canteado por intermedio de la adquisición de las nuevas maquinas Biesse, se supero ampliamente el indicador de horas de capacitación técnicas por intermedio de los distintos Seminarios llamados DSTACARPINTEROS, de las charlas técnicas especializadas y de la señoría directa en los talleres de nuestros clientes.

Al mismo tiempo se mejoró ostensiblemente la imagen corporativa de la compañía unificada en todas las Agencias así como de también la unificación de los showroom y toda la publicidad de la compañía.

### **VENTAS POR PRODUCTOS**

Las ventas de PLYWOOD registraron un cumplimiento del presupuesto del 95% y la Compañía en este producto creció un 1% vs. El año 2008 se pudo haber conseguido un mejor crecimiento y cumplimiento sin embargo la guerra de precios en el producto afecto las ventas en el segundo trimestre del año.

PLYWOOD MARINO se consiguió un cumplimiento del 62% del presupuesto con un decrecimiento del 28% esto ocasionado por un decrecimiento de las ventas del producto en la Provincia del Oro afectado principalmente por el cambio de habito de fabricación de las embarcaciones en la Zona de Puerto

MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@etapanet.net / Cuenca - Ecuador  
SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquín Malo y Av. de las Américas / Telf.: 4094796  
SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453



Bolivar sustituyendo el Plywood Marino por la fibra de vidrio . Ademas también afecto la compra de tableros de a bordo que son tableros vendidos en las embarcaciones grandes que llegan al puerto y que emban productos con este tablero.

DECORATIVOS MDPpanel el cumplimiento del presupuesto se fijo en el 104% con un crecimiento del 88% esto básicamente por una fuerte promoción de introducción del producto lo cual dio muy buenos resultados el crecimiento debió haber sido mucho mas fuerte sin embargo las constantes roturas de inventarios de Codesa influyo a no conseguir un mayor crecimiento.

El MDP se cumplió al 107% y se creció un 25% esto debido a la mayor cobertura de ventas conseguido por la Compañía , a un fuerte crecimiento en ventas en el producto en la Sucursal Machala y debido a que se retomo las ventas a nuestro Cliente Colineal.

En lo que se refiere al MDP TROPICAL se cumplió el presupuesto en un 92% y se registro un crecimiento del 5% debido fundamentalmente a la introducción del MDPformaleta en base a un Plan de la Construcción establecido por la Compañía.

El MDPKOR, DISTABLASA cumplió el presupuesto en 100% y registro un crecimiento del 5% concentrado en el crecimiento de la participación de mercado en este producto en la Zona de Loja.

En lo que se refiere al MDF el cumplimiento fue del 101% y conseguimos un crecimiento del 4% muy importante en este producto pues la competencia le otorga muchísima importancia y también este crecimiento es muy importante ya que se dio a pesar de la inclusión en el mercado de un nuevo participante como es el caso de Pisos y Maderas con el MDF importado de Brasil.

Lo que se refiere al FIBRAKOR la compañía cumplió el 75% y registro un decrecimiento de un 21% esto debido a los huecos de inventarios de fabrica debido a la falta de MDF en ciertos meses asi mismo existió un problema de fabricación de las ranuras del producto lo que atraso las ventas.

En lo que se refiere al FIBROPANEL el cumplimiento se fijó en el 108% y crecimos un 14% el crecimiento del producto podría ser mucho mas fuerte pero las dificultades de fabrica impiden el mismo.

En lo que se refiere a HERRAJES y FILOS se cumplió el 103% y 122% respectivamente. Y se creció también respectivamente un 15 y un 13%.

En el Mix de productos se cumplió el presupuesto al 98% y conseguimos un crecimiento en ventas vs. El año 2008 de un 6% cabe indicar que este crecimiento estuvo focalizado en las Sucursales Arenal y Loja.

MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@elapanet.net / Cuenca - Ecuador  
SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquin Malo y Av. de las Américas / Telf.: 4094798  
SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453





**RESULTADOS FINANCIEROS**

En el año 2009 DISTABLASA mejoró considerablemente su patrimonio pues son cinco años continuos en los que se ha conseguido importantes ingresos por resultados positivos.

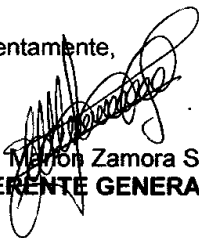
Las Ventas Brutas llegaron a \$ 8.874.550 un 9% mas que el año anterior y las ventas netas llegaron a \$ 7.034.993 un 4% mas que el año anterior. Las utilidades del 2009 antes de participación de empleados y de impuestos fue de \$ 111.364 dólares que representaron un decrecimiento del 30% respecto al 2008.

El decrecimiento se debió básicamente al ajuste de cuentas de incobrables que se realizo y a la actualización de los ingresos de Marlon Zamora.

La compañía cerró el año con una cartera de 1.463.000 dólares, la cartera vencida representa el 17% la cual se mantuvo estable durante todo el año.

Para concluir este informe, debo dejar constancia de mi enorme agradecimiento al Sr. Cesar Alvarez Presidente de la Compañía por la confianza y el apoyo y al mismo tiempo agradecerle por el nombramiento de Gerente General realizado este año. También un agradecimiento a Ignacio Bustamante así como a Martin Rivas y a todo el personal de Distablasa por su esfuerzo diario en bien de la Compañía.

Atentamente,



**Dr. Marlon Zamora S.  
GERENTE GENERAL**