

INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCIO ECONOMICO DEL AÑO 2010

El año 2010 fue un año que conllevó muchos mejores resultados que el año anterior pues los índices financieros se estabilizaron a pesar de la amenaza de la crisis Internacional la cual no impactó 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 terminó el año con un ligero crecimiento se puede decir que está dentro de lo esperado debido al sistema de manejo económico del Gobierno.

El precio del petróleo no decayó sustancialmente en su precio lo que ayudó a que el Gobierno pueda seguir adelante con la inversión pública.

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 ubicó en el 3.6% la cual no llevó 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 2010.

Otro de los factores importantes dentro de nuestro sector fue la mejora considerable del índice de la construcción dado sobre todo por la inclusión de créditos del Seguro Social y de los bancos lo que generó un motor de crecimiento muy importante en este sector.

El Gobierno vio decrecer su popularidad al terminar el año 2010 principalmente por denuncias de corrupción, y el desgaste propio del ejercicio del poder.

Estos serían las situaciones más importantes que se pueden detallar en lo que se refiere al entorno económico y político en que se desarrolló el país en el transcurso del año 2010.

Se espera una mayor estabilidad en el año 2011 fundamentalmente en el área 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 así como del crecimiento del sector de la construcción.

DISTABLASA.-

En primer trimestre del año 2010 Distablasa consiguió un ligero incremento en sus ventas sin embargo desde el segundo trimestre la Empresa consiguió un crecimiento muy fuerte de las ventas lo que influyó a que se consiguió el año muy bueno para la Compañía.

Por esta razón se adquirieron varios activos para la Compañía invirtiendo mucho en el área de servicios para fortalecer nuestra ventaja competitiva de servicios. Así mismo hay que recalcar que la fuerza de ventas de Distablasa consiguió nuevamente retomar las ventas a Colineal y Colinea Corp como áreas importantes para conseguir en este año el crecimiento esperado y los objetivos señalados. Así como se consiguió ampliar en forma importante la cobertura sobre todo en las Zonas de Zamora, Piñari y otras ciudades.

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

Así también la fábrica sufrió un severo desabastecimiento de Madera por el terremoto sucedido en Chile y por último se dio por parte de la Compañía una expansión en el mercado interno de Plywood por pérdidas en las exportaciones en base a una severa guerra de precios lo que afectó nuestras operaciones debido a entre otras situaciones a falta de margen de este producto.

Y por último la Presidencia de La Compañía otorga a Distablasa un presupuesto adicional en la línea de Plywood Corriente lo que apoya a la Compañía en su lucha contra la guerra de precios propiciada por la Competencia.

En este trimestre la Empresa realizó 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 costo e tiempo.

La adquisición de una nueva cantadora de última tecnología para el área de corte también en forma sustancial el servicio de canteado.

Así 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.

Como siempre los colaboradores de Distablasa se preocuparon durante todo el año de cumplir con un estándar elevado de satisfacción de nuestros clientes para esto 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 corte de capacitación técnicas por intermedio de los distintos Seminarios brindados ESTACARPINTEROS, de las charlas técnicas especializadas y de la mayoría 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 decoración de los showroom y toda la publicidad de la compañía.

VENTAS POR PRODUCTOS

Las ventas de PLYWOOD registraron un cumplimiento del presupuesto del 107% y la Compañía en este producto creció un 12% vs. El año 2010 se pudo haber conseguido un mejor crecimiento y cumplimiento sin embargo la quiebra de precios en el producto afecto las ventas en el segundo trimestre del año a la vez de la falta de abastecimiento de fabrica.

PLYWOOD MARINO se consiguió un cumplimiento del 109% del presupuesto con un crecimiento del 33% esto ocasionado por un crecimiento de las ventas de producto en la Provincia del Oro .

DECORATIVOS MDPpanel el cumplimiento del presupuesto se cumplió al 134% con un crecimiento del 75% esto básicamente por una fuerte reducción de manufactura del producto lo cual dio muy buenos resultados el crecimiento pudo haber sido mucho mas fuerte sin embargo las constantes fluctuaciones de precios de Codesa influyo a no conseguir un mayor crecimiento.

El MDF se cumplió al 106% y se creció un 17% 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 genero las ventas a nuestro Cliente Colineal.

En lo que se refiere al MDP TROPICAL se cumplió el presupuesto en el 102% y se registro un crecimiento del 49% debido fundamentalmente a la introducción del MDPformaleta en base a un Plan de la Compañía establecido por la Compañía.

El MDFKOR, DISTABLASA cumplió el presupuesto en 116% y registro un crecimiento del 16% concentrado en el crecimiento de la participación de mercado en este producto en la Zona de Loja.

En lo que se refiere al MDF se cumplió el presupuesto al 123% y se creció un 51% vs. El año pasado esto debido sobre todo a la diversificación de mercados.



