

INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCIO ECONOMICO DEL AÑO 2013

El año 2013 fue un año que conllevó muchos mejores resultados que el año anterior pues La Empresa logró mejorar sus índices Financieros de liquidez y resultados.

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 mejoró 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 % la cual no llevó mayores alteraciones

Sin embargo el mercado de la Construcción perdió dinamismo por restricciones de los préstamos del IIESS y por la caída del boom de la Construcción del año 2012, así mismo el mercado perdió dinamismo por el decrecimiento considerable de la inversión del Gobierno así como por su falta de liquidez registrada sobre todo al último trimestre del año

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 2013.

Para el año 2014 no se proyecta una mejora de los mercados de la construcción como del mercado de muebles debido a la caída del índice de la construcción de los préstamos hipotecarios y por la caída de la inversión del Gobierno sobre todo definida por la falta de liquidez.

DISTABLASA.-

Distablasa se mantuvo durante todo el año no obtuvo un crecimiento muy sostenido pues este apenas se ubicó en un 3%, el crecimiento en ventas de los productos de Novopan se ubicó en el 5%. La dificultad para conseguir mayores índices de crecimiento se concentró en las ventas de Codesa debido

a que vivimos un año con un severo desabastecimiento de los productos de esta Fabrica sobre todo en lo que se refiere al producto de mayor volumen como es el Plywood Corriente ,, este desabastecimiento complico nuestras operaciones de cobertura y captacion de nuevos Clientes y de conseguir mejores resultados económicos para la Compañía.

De parte de Novopan se consiguió un muy buen abastecimiento asi como también se realizo por parte de la Fabrica el lanzamiento de nuevos productos entre ellos el principal el lanzamiento del Fibropanel 7x8 gracias a que la Fabrica adquirió una maquinaria muy moderna y nueva que le permite la prodccion de este producto muy importante para nuestra diversificación y nuestros volúmenes de ventas.

Los precios de los productos comercializados fueron en la parte de Novopan una ventaja competitiva para nosotros no asi los productos de Codesa sobre todo en lo que se refiere a los productos importados su precio no estuvo en relación a la calidad.

En este año Distablasa inaguro su Centro de Distribucion en donde podemoa ya realizar un proceso mejorado de almacenamiento y de mejora en la Calidad del servicio al Cliente

En la parte de servicios también mejoramos substancialmente sobre todo con el ingreso de las nuevas sierras , sin embargo existe una innovación de parte de la Competencia en lo que es servicios por lo que para el próximo año debemos realizar una extrategia de mejoramiento e innovación de los servicios sobre todo en la parte de despachos y de embalaje del producto cortado.

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.

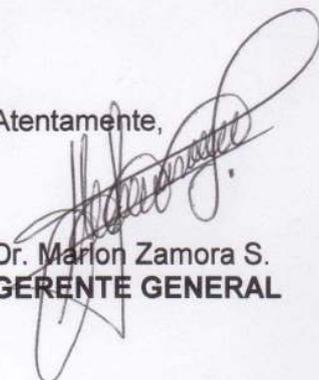
RESULTADOS FINANCIEROS

En el año 2013 DISTABLASA mejoró considerablemente su patrimonio pues son cinco años continuos en los que se ha conseguido importantes ingresos por resultados positivos.

Las Ventas netas llegaron a \$ 13.350.051 un 7% mas que el año anterior y las .Las utilidades del 2013 antes de participación de empleados y de impuestos fue de \$ 192.255 dólares que representaron un crecimiento del 24% respecto al 2012.

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 . 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. Marion Zamora S.
GERENTE GENERAL