

INFORME DE GERENTE A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DEL AÑO 2015

Señores Accionistas:

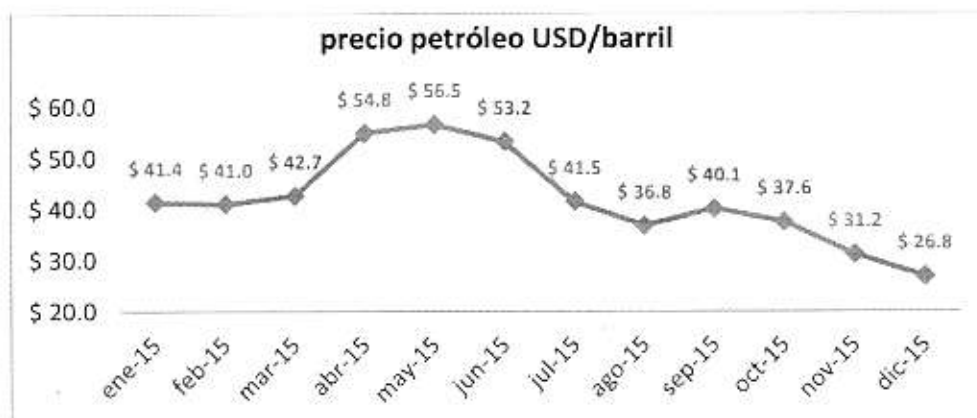
De acuerdo a lo dispuesto en los estatutos de Distablasa tenemos el agrado de presentar el Informe de Labores correspondiente al año 2015.

INDICE

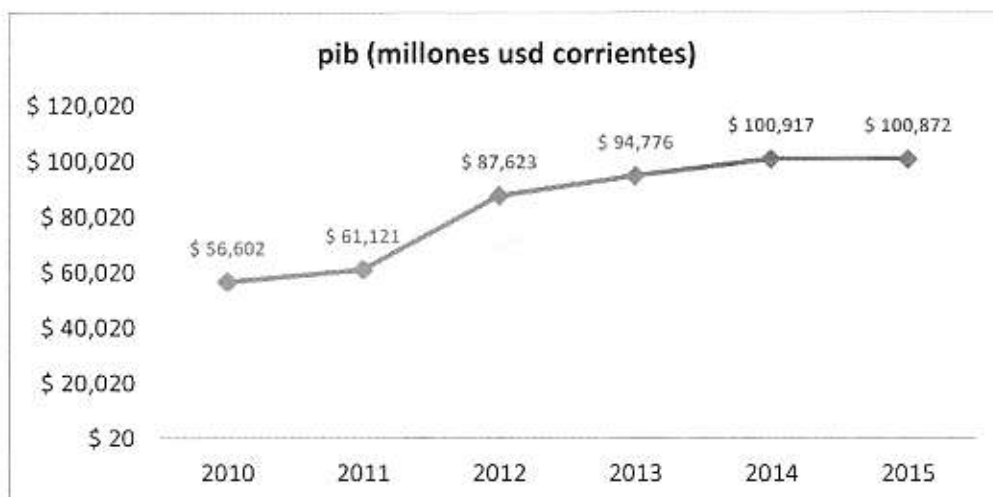
- 1) Entorno Macroeconómico
- 2) Competencia
- 3) Informe de Ventas
- 4) Informe de Resultados
- 5) Informe de Cartera
- 6) Conclusiones
- 7) Agradecimiento
- 8) Informe del Comisario

1.- ENTORNO MACROECONOMICO

El país terminó el año con dificultades severas en sus indicadores financieros, sobre todo el que tiene que ver con el precio del petróleo el mismo que se ubicó al cerrar el año por debajo de los \$30 por barril, lo cual proyecta dificultades económicas aún más considerables para el año 2016 debido a la falta de liquidez del gobierno por la pérdida de ingresos lo que generaría un decrecimiento en el gasto público y en el gasto de inversiones, la amenaza de esta pérdida de ingresos podría ser más drástica si es que en el transcurso del año 2016 el precio cae aún más, lo cual el gobierno tendría que prácticamente destinar sus recursos al gasto corriente mas no al gasto de inversión. Gasto corriente que también se vio muy afectado pues como ejemplo los sueldos de los servidores públicos registraron retrasos y se evidencio este déficit aun mas en la acción del Gobierno de solicitar un crédito a la China para pagar los décimos de los colaboradores públicos.



El PIB tuvo en el año 2015 un decrecimiento fuera de lo previsto pues el crecimiento del País fue negativo, conjuntamente con la Economía del Brasil fueron los países que registraron decrecimientos importantes en su economía. De seguir esta tendencia el decrecimiento previsto para el año 2016 es aun mayor pudiendo llegar hasta un 4% negativo.



En el 2015 el sector de la construcción encontró una fuerte desaceleración por la disminución de la inversión pública en la infraestructura y préstamos hipotecarios así como la posición cauta de la Banca Privada en lo referente a créditos para proyectos de envelopadura.

Lo que se generaron en su gran mayoría fue la construcción de rangos económicos es decir por de bajo de los \$ 70,000 mil dólares donde hubo apertura de créditos y subsidiado de tasas de interés del Gobierno, este segmento de trabajo fue atendido por los artesanos quienes mantuvieron cierto nivel de ocupación en este año 2015. Los golpeados fueron las Industrias pues los proyectos grandes fueron muy limitados o algunos que estaban en ejecución fueron suspendidos.



2.- COMPETENCIA

La Competencia ataco el mercado con niveles alarmantes de guerras de precios , la guerra hasta el segundo semestre del año se ubico en productos tradicionales commodity pero luego se fue trasladando a productos commodity donde generalmente no se encontraba mayor competencia y luego asi mismo hacia todos los productos

Se encontró en el mercado productos de Colombia , Peru , Taiwan y sobre todo empezamos a tener en el mercado producto del Brasil lo que complico aun mas la situación pues en un mercado mas reducido se incluyeron nuevos productos de otros mercados y nuevos importadores.

Distablasa a pesar de no cumplir sus presupuestos en el año 2015, logro mantener su participación de mercado, esto a pesar de la pérdida de dinamismo en el sector de la construcción, el ingreso de nuevos competidores y la agresividad de precios y de estrategias de servicios de la competencia.

3.- VENTAS

Las ventas acumuladas representó en metros cúbicos un decrecimiento del 9%, pero en valor monetario representó un decrecimiento de un 9% en ventas brutas.

PLYWOOD.- En el cumplimiento se decreció versus el año anterior en un 11% debido a la guerra de precios en el mercado y la falta de margen requerido por los mayoristas para la compra de este producto. Asi como a la presencia en el mercado de otros productos y otros competidores

PLYWOOD MARINO.- se cumplió el presupuesto al 113% y se decrece en un 12% debido a que se consiguieron ventas en el sector publico sobre todo para la producción de pupitres pero que no se consiguió obras de gran escala como en el año 2014.

MDP.- se Cumplió en el presupuesto al 87% y se decrece un 8%, debido a un decrecimiento de la producción de la industria sobre todo con Colineal en donde su producción de salas es con MDP, lo cual tuvo un importante deterioro de sus niveles de producción. Además Masisa se robó cierta participación de mercado por la agresividad en sus precios y a finales del 2015 se presento otro competidor como es el caso de Imporquivi con tablero colombiano y brasileño así mismo el producto ha ido acortando su brecha de precios vs. El MDF

MDP TROPICAL.- el cumplimiento fue al 62% del presupuesto y se decrece un 31% esto debido a que Colineal utilizaba este producto para la elaboración de tendidos de cama y que la construcción de gran escala fue muy escasa nicho perfecto para este producto.

LAMINADOS.- En el cumplimiento del presupuesto se decrecimiento de un 3% a pesar de tener un mercado bastante complicado por la agresividad de las estrategias de venta de la competencia en lo que se refiere a la diversificación de productos como en blanco Vesto, el formato de Masisa y la venta de laminados importados de Tablemac por parte de imporquivi, así mismo la industria perdió dinamismo en la parte de la construcción como en el caso de Colineal en la cual no ejecutó ningún proyecto de vivienda en el año 2015, las otras industrias

como Burgues, Aktuell, no incursionaron en mercado externos como el de Panamá y así mismo el cierre de operaciones de Aktuell importante Cliente de volumen para este producto

MDF.- el cumplimiento es del 76% y el crecimiento negativo de un 17% logramos mantener una participación importante del producto a pesar de ser los menos competitivos en precios, a pesar de ingresar mas productos importados de esta línea y de una agresividad absoluta de precios de parte de la competencia la instauración de las salvaguardas ocasiono que Edimca se ubique en una posición predominante

FIBROPANEL.- El cumplimiento fue del 78% y el decrecimiento del 5% se agudizo la competencia por precio por parte de Fibromaderas, otra afección fuerte fue el termino de la relación comercial con Imporquivi quien realizaba importantísimas compras de este producto.

HERRAJES.- el cumplimiento del 70% del presupuesto y crecimiento negativo del 16% debido a la falta de una promoción más agresiva en el mercado de la construcción y la diversificación de nuevas líneas de herrajes en el mercado con precios significativamente más bajos.

FILOS.- el cumplimiento es de un 86% del presupuesto y un crecimiento de un 7% es debido a que se apalanca en el cumplimiento de laminados ya que el mercado busca en la venta de tableros con el servicio de pegado de filo.

4.- RESULTADOS

Las utilidades brutas se decrecieron en un 11% frente al año 2014, en gran parte se debió al incremento de descuentos del 13,3 presupuestado al real de 15,4% esto para enfrentar la guerra de precios y así mismo evitar perdida de ventas y de participación

El costo prácticamente se mantuvo según presupuesto por lo que la Compañía a pesar de entregar mas descuentos en el mercado no recupero via costos esta inversión para mantener el mercado.

Los gastos sufrieron una disminución importante de un 10% versus el presupuesto y de un 12% vs. El año pasado lo que apoyo a no incurrir en una perdida mayor

La utilidad operativa antes de impuestos y participación empleados fue del 27% del presupuesto sin embargo estuvo mejor al año pasado en un 48%.

5.- CARTERA

La compañía cerró el año 2015 con una cartera vencida de un 29.1% versus un 16.1% del año 2014 esto se debió al cambio de política de cargo al sistema de los cheques posfechados los cuales ya no eliminan la cartera del sistema por la contabilización de los mismos

6.- CONCLUSIONES

A pesar de los factores muy negativos del mercado como la pérdida del dinamismo en el segmento de la construcción y el descenso de la producción en la industria, las guerras de precios generadas en el mercado y el ingreso de nuevos participantes de mercado, la compañía si bien no creció en sus ventas, en cambio así mismo mantuvo su alta participación de mercado contrario a lo sucedido con la competencia como Edimca que decreció un 25% y



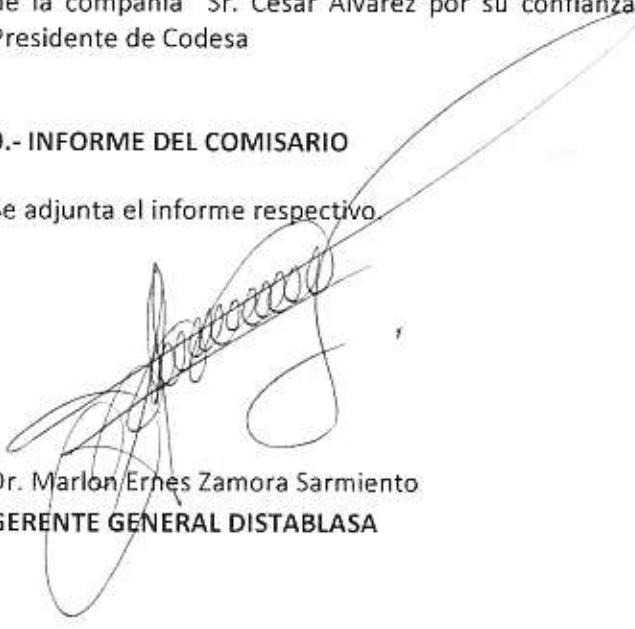
Masisa que decreció aproximadamente un 20%. El año 2016 se muestra negativo en lo que ha escenarios apropiados se refieren sin embargo la Compañía deberá emprender un proceso de reingeniería para poder cumplir sus objetivos.

8.- AGRADECIMIENTO

Dejo sentado mi enorme agradecimiento a los accionistas y directivos en especial al presidente de la compañía Sr. Cesar Álvarez por su confianza y apoyo así como al Ing, Martin Rivas Presidente de Codesa

9.- INFORME DEL COMISARIO

Se adjunta el informe respectivo.



Dr. Marlon Ernes Zamora Sarmiento
GERENTE GENERAL DISTABLASA