

INFORME DE GERENTE A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DEL AÑO 2016

Señores Accionistas:

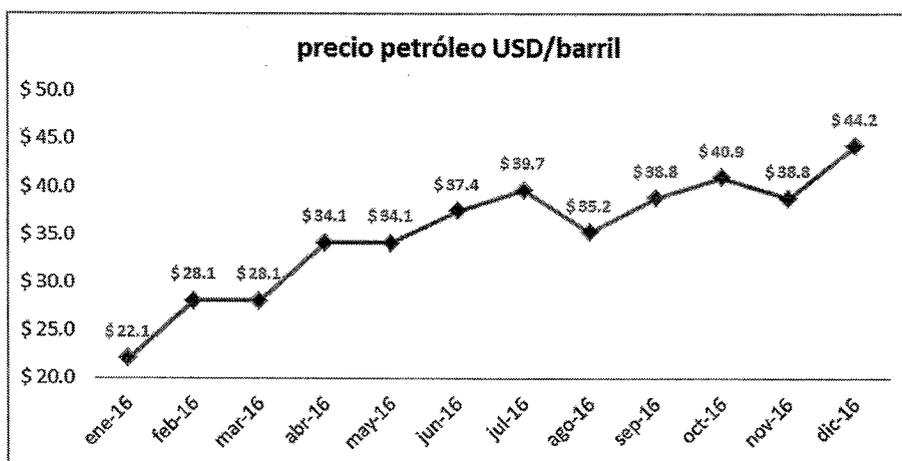
De acuerdo a lo dispuesto en los estatutos de Distablasa tenemos el agrado de presentar el Informe de Labores correspondiente al año 2016.

INDICE

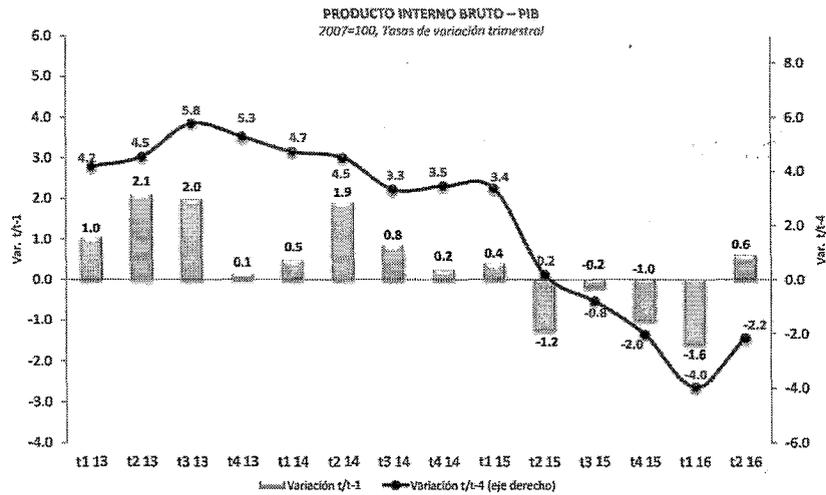
- 1) Entorno Macroeconómica
- 2) Informe de Ventas
- 3) Informe de Resultados
- 4) Informe de Cartera
- 5) Conclusiones
- 6) Agradecimiento
- 7) Informe del Comisario
- 8) Informe de Auditores Externos

1.- ENTORNO MACROECONOMICO

Según se esperaba y estaba proyectado el país terminó por segundo año consecutivo con dificultades severas en sus indicadores financieros la economía del país se deterioró aun mas pues el precio del petróleo se ubicó al cerrar el año por debajo de los \$ 45 dolares por barril, lo cual proyecta dificultades económicas aún más considerables para el año 2017 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 2017 el precio cae aún más, lo cual el gobierno tendría que prácticamente destinar sus recursos solo al gasto corriente .



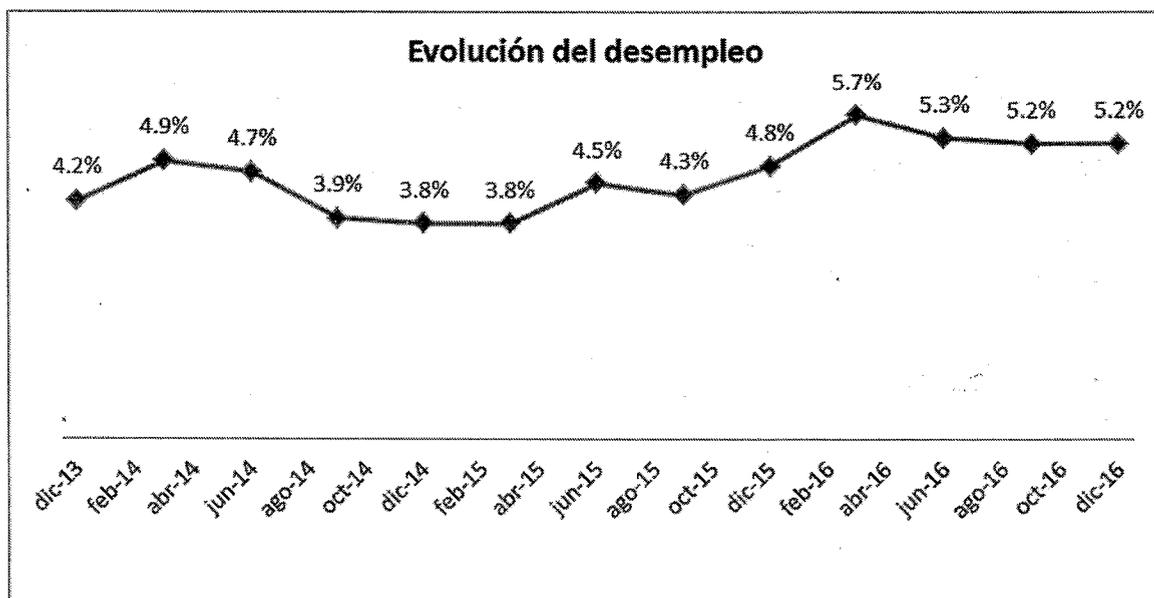
El PIB tuvo en el año 2016 un decrecimiento fuera de lo previsto pues el crecimiento del País fue negativo en un 2,2% aun mas también se proyecta un crecimiento negativo para el año 2017 en mas menos un 4% lo que generara un deterioro mayor.



En el 2016 el sector de la construcción que ya venía decreciendo del año anterior en un 0.6% en este año decreció a un 2% debido a que el sector 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 y la amenaza de la ley de plusvalía .



El empleo también tuvo un deterioro importante pues de una tasa de desempleo que cerro el año 2015 en un 4,8% que ya significo un importante crecimiento. Al cerrar el 2016 el desempleo se ubico en el 5,2% es decir con un nuevo crecimiento considerable.



Otro factor importantísimo fue el terremoto del 16 de abril en las provincias de Manabi y Esmeraldas que deterioro de manera importante la economía de estas provincias asi como el tener como medida emergente de subir el IVA al 14% lo cual freno aun mas la adquisición de bienes de consumo y servicios.

No fue menor que el terremoto , la situación que debió soportar la ciudad de Cuenca por la construcción del tranvía y el cierre del aeropuerto pues estas situaciones afectaron a la ciudad con el cierre de decenas de negocios en todos los trayectos en los que pasa el tranvía y una afección muy fuerte a los negocios hoteleros por la falta de flujo de visitantes de ejecutivos de negocios y de turistas.

3.- VENTAS

Las ventas acumuladas representó en metros cúbicos un decrecimiento del 11% vs 2016 , pero en valor monetario representó un decrecimiento de un 15% en ventas Netas.

VENTAS CODESA - En el cumplimiento se decreció versus el año anterior en un 12% .

La reducción de ventas se debió en gran magnitud a la desaceleración del segmento de la construcción a la falta de inversión del sector público en proyectos que en años pasados generaban ventas grandes como el caso de carreteras , escuelas , pupitres , etc.

Asi mismo existió sobre todo al comienzo del año producto importado del peru en cantidades considerables asi como fue muy influyente el ingreso de dos nuevos participantes de mercado como es el caso de Super Plywood y Vanova asi mismo en el caso de Cuenca ingreso un nuevo comercializador de producto peruano cual es el caso de Dicem.

PRODUCTOS NOVOPAN - Las ventas de los productos de Novopan decrecieron vs. El año 2015 un 11%

Los productos que registraron decrecimientos mas considerables en ventas se localizo en el MDP esto debido a una disminución muy considerable de la producción de Colineal y Vite Fama asi como ventas perdidas por el deterioro del precio del MDF que redujo considerablemente la brecha de precios entre estos dos productos.

Asi mismo existió un decrecimiento considerable en la ventas del Tropikor que se debió en casi en su totalidad al cierre de la Planta de Marcimex que en el año 2015 generaron ventas muy considerables de hasta 30 metros cúbicos y mas de este producto por mes.

Otro producto afectado fue el MDF pues perdimos competitividad de precios en el mercado sobre todo por el MDF 6X8 en donde registrábamos brechas de precios de hasta un 19% vs. El 7x8 asi mismo el convenio de Masisa con Cotopaxi provoco que este competidor adquiera el liderazgo macado del mercado.

En el caso de los laminados – Se decreció un 6% a pesar de los problemas en el mercado por el ingreso de producto colombiano y sobre todo brasileño que genero guerras de precios en el blanco de 15mm , la guerra de precios en los colores clásicos y el ingreso de nuevos colores generados por el resto de competidores.

4.- RESULTADOS

Como se puede observar en el cuadro adjunto la perdida operativa se concentro en el valor negativo de \$ 480,555 y la Utilidad neta del ejercicio negativo fue de \$ 532,963 .

La pérdida de la Compañía se dio básicamente por dos factores un factor operativo en donde la Empresa registro una pérdida de \$ 40,482 y luego de participación e impuestos la pérdida llevo a \$ 127,296 .

Pérdida de este rubro se debió básicamente al incumplimiento en las ventas presupuestadas del 17% , el costo se incremento en un 1% vs lo presupuestado y la utilidad bruta cayo en un 1,3% vs. Lo presupuestado que a pesar de existir un ahorro significativo de gastos este ahorro no logro estar por debajo de la utilidad bruta a fin de generar un resultado operativo.

El otro rubro que genero pérdidas considerables se ubico en los ajustes que se debieron realizar.

6.- CONCLUSIONES

Realmente fue un año muy complicado para la Compañía debido a varios 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, así como situaciones de orden legal que le llevaron a la Empresa a realizar ajustes .

Sin embargo de ello la Compañía esta lista para emprender un nuevo camino que de seguro en base al apoyo de su capital humano así como la guía oportuna y eficaz de la Presidencia será exitoso.

8.- AGRADECIMIENTO

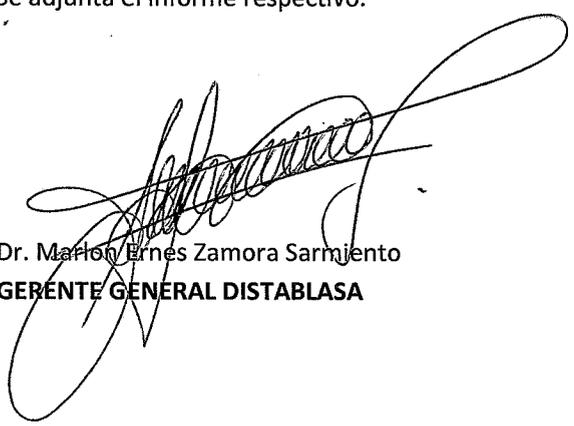
Dejo sentado mi enorme agradecimiento a Ignacio , Martin , Cesar Jose y Luigi así como de manera muy especial al Sr. Cesar Alvarez por haberme dado la oportunidad y confianza de haber podido colaborar por 22 años en esta Empresa que formo parte prioritaria de mi vida.

Dejo constancia de las debidas disculpas por los errores que se pudieron cometer en el ejercicio de esta enorme responsabilidad que fue la Gerencia General .

Actue siempre dentro de la Compañía con los objetivos claros , apasionadamente y de manera absolutamente honesta.

9.- INFORME DEL COMISARIO

Se adjunta el informe respectivo.



Dr. Mario Ernes Zamora Sarmiento
GERENTE GENERAL DISTABLASA