



-1-

**INFORME DE LABORES DEL PERIODO:
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2000**

Av. España 2-72 Telfs.: 822-980 / 839-542 Fax: 839-162 P.O. BOX: 01.01.1297 Cuenca - Ecuador

• Aglomerado Novoply • Tableros Melamínicos Novokor y Novofol • Plywood Corriente • Plywood Decorativo • Plywood Marino
Plywood Encofrado • Novopanel Corriente y Decorativo • M.D.F. Liviano y Ultraliviano • Enchapados (Nacional e Importado)
Herrajes Sierras, Brocas y Tornillería Hafele De Alemania

AÑO 2000

JUNTA DIRECTIVA

PRESIDENTE:	SR. CESAR ALVAREZ
VICEPRESIDENTE:	ECON. FERNANDO VAZQUEZ
VOCALES:	SR. GUILLERMO VAZQUEZ A. ARQ. RAFAEL MALO
GERENTE GENERAL:	SR. GUILLERMO VAZQUEZ JR
SECRETARIO:	ING. RENE AMOROSO PINOS
COMISARIO:	SR. JAIME MEZA

PORCENTAJES DE PARTICIPACION DE ACCIONES

CONTRACHAPADOS ESMERALDAS S.A.	26%
NOVOPAN DEL ECUADOR S.A.	25%
SR. GUILLERMO VAZQUEZ A.	19%
ECON. FERNANDO VAZQUEZ A.	10%
INMOBILIARIA PAUCARBAMBA	10%
SR. GUILLERMO VAZQUEZ C.	10%

SEÑORES MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ACCIONISTAS DE DISTABLASA

PARA TODO EL GRUPO QUE CONFORMAMOS LA EMPRESA DISTABLASA ES UNA SATISFACCION EL PODER PRESENTAR NUESTRO QUINTO INFORME ANUAL POSITIVO, CON UTILIDADES QUE VAN EN BENEFICIO DE USTEDES Y LOS EMPLEADOS QUE DURANTE AÑOS SIGUEN COLABORANDO ENTUSIASTAMENTE PARA EL ENGRANDECIMIENTO DE NUESTRA EMPRESA.

EL AÑO 2000 FUE EL AÑO DEL INICIO DE LA DOLARIZACION DE NUESTRA MONEDA, CON TODOS LOS ALTIBAJOS QUE ESTE SISTEMA HA CONLLEVADO DENTRO DE NUESTRO PAIS, BUENO PARA UNOS, MALO PARA OTROS, ESTIMAMOS QUE PARA DISTABLASA Y OTRAS EMPRESAS ESTE CAMBIO HA SIDO FAVORABLE YA QUE SE ELIMINA LA DEVALUACION Y LOS ALTISIMOS INTERESES, APLICANDOSE TASAS INTERNACIONALES QUE HASTA CIERTO PUNTO SON BENEFICIOSAS. DISTABLASA HA AFRONTADO EL PROCESO DE DOLARIZACION SIN PROBLEMA; POR EL MES DE MARZO DEL 2000 SE HICIERON LOS CAMBIOS EN NUESTROS SISTEMAS PROCEDIENDOSE A CONVERTIR TODOS LOS SALDOS EN DOLARES.

LOS DESEOS DE LOS QUE CONFORMAMOS DISTABLASA SON DE QUE ESTE MODELO APLICADO EN EL ECUADOR NOS TRAIGA EN EL FUTURO RESULTADOS POSITIVOS QUE BENEFICIAN AL PAIS Y POR ENDE A SU ECONOMIA EN LA CUAL ESTAMOS INVOLUCRADOS TODOS NOSOTROS.

COMO DIJE ANTES ES CON ENORME SATISFACCION QUE PONEMOS A CONSIDERACION DE LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ACCIONISTAS ESTE QUINTO INFORME ANUAL POSITIVO Y QUE CORRESPONDE AL PERIODO DE LABORES COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO Y EL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2000.

EN EL CUADRO No. 1 QUE LE TENEMOS EN PANTALLA PRESENTAMOS A USTEDES UN ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO REFLEJADO EN DOLARES DESDE EL AÑO 1995 AL 2000.

EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO EN EL AÑO 95 ERA DE S/. 2.594, EN EL 96 S/. 3.224, EN EL 97 S/. 4.031, EN EL 98 S/. 5.548, EN EL 99 S/. 12.153, EN EL 2000 S/. 25.000, POR CADA DOLAR.

EN EL DETALLE VEMOS:

VENTAS BRUTAS AÑO 95	U.S. \$	38.650,40
96	U.S. \$	883.681,80
97	U.S. \$	1.584.229,00
98	U.S. \$	1.848.295,70
99	U.S. \$	1.411.509,90
00	U.S. \$	1.764.804,55

PASEMOS DIRECTAMENTE A VENTAS NETAS QUE SON:

VENTAS NETAS AÑO 95	U.S. \$	34.822,90
96	U.S. \$	745.000,20
97	U.S. \$	1.338.365,80
98	U.S. \$	1.556.808,50
99	U.S. \$	1.147.814,10
00	U.S. \$	1.492.965,11

PASEMOS SEGUIDAMENTE A LA UTILIDAD NETA DE LOS EJERCICIOS, QUE EN LA HISTORIA DE DISTABLASA SE HA DESENVUELTO DE LA SIGUIENTE MANERA: (CUADRO No. 2)

AÑO 1995 UNA PERDIDA DE	U.S. \$ 6.710,90
1996 TAMBIEN TENEMOS UNA PERDIDA DE	U.S. \$ 10.785,30
1997 DISTABLASA OBTIENE LA PRIMERA UTILIDAD CON	U.S. \$36.422,20
1998 UTILIDAD DE	U.S. \$ 23.851,90
1999 SUBIMOS A UNA UTILIDAD DE	U.S. \$ 43.149,80
2000 SE LOGRA UNA UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	U.S. \$ 83.042,39

VENTAS BRUTAS

DURANTE EL PERIODO INDICADO NUESTRAS VENTAS BRUTAS LLEGARON A LA CIFRA DE U.S. \$1.764.804,00 CON LA MISMA QUE NUEVAMENTE SUPERAMOS EL PRESUPUESTO FIJADO PARA EL PERIODO QUE ESTUVO EN U.S. \$1.492.647,00 .

COMO EN AÑOS ANTERIORES PROYECTAMOS EN SEGUIDA EL

CUADRO No. 3; OBSERVANDO ESTE COMPARATIVAMENTE LOS AÑOS 97-98-99 Y 2000 APRECIAMOS BIEN DEFINIDAS EN COLOR CELESTE LAS DEL 1997, EN CAFE LAS DEL 98, EN AMARILLO LAS DEL 99 Y EN ROJO LAS CORRESPONDIENTES AL PERIODO QUE ESTAMOS TRATANDO.

LOS MONTOS BRUTOS DE VENTAS TOTALES DE DISTABLASA HAN IDO AÑO A AÑO AUMENTANDO SIGNIFICATIVAMENTE Y ES ASÍ QUE ENTRE EL 97-98 TENEMOS UN ALZA DEL 60%, ENTRE EL 98-99 UN 67.6% Y ENTRE 99-2000 UN AUMENTO DEL 157% LO CUAL ES UN CRECIMIENTO MUCHO MAYOR AL DE AÑOS ANTERIORES.

CADA AÑO QUE TRANSCURRE SIGNIFICA UN AÑO MAS DE EXPERIENCIA PARA NUESTRA EMPRESA, OBSERVANDO ESTAS VIVENCIAS Y TRAJINARES DIARIOS MAS LA APLICACION DE CIERTAS ESTRATEGIAS Y POLITICAS, BASANDOSE EN EL CONOCIMIENTO CADA VEZ MAS PROFUNDO DE NUESTRO MERCADO, ES LO QUE DA COMO RESULTADOS FINALES EL INFORME QUE ESTAMOS PRESENTANDO A USTEDES EN ESTA REUNION.

ESTIMO MUY IMPORTANTE MENCIONAR QUE EL INGRESO DE MADESUR, COMO CLIENTE NUESTRO A PARTIR DEL 18 DE FEBRERO DEL AÑO 2000, NOS HA DADO DURANTE TODO EL AÑO UN GRAN IMPULSO A NUESTRAS VENTAS ASI COMO EL CONTINUAR CON LOS GRUPOS MAS FUERTES EN EL MANEJO DE NUESTRAS LINEAS COMO SON: COLINEAL, FIGUEROA Y ANDRADE COMO PRINCIPALES. OTRO ASPECTO IMPORTANTE DURANTE EL AÑO 2000 PARA EL FOMENTO DE NUESTRAS VENTAS FUE EL DESCONGELAMIENTO DE FONDOS DE LOS BANCOS Y LA DESCONFIANZA PARA DEPOSITAR NUEVAMENTE ESTOS, EN INSTITUCIONES FINANCIERAS A NIVEL NACIONAL, LA GENTE PREFIRIO INVERTIR EN PROYECTOS SOBRE TODO DENTRO DEL AREA DE LA CONSTRUCCION LO QUE PERMITIO A DISTABLASA MANEJARSE CASI SIN STOCKS PUES LA DEMANDA DEL PRODUCTO ERA FUERTE, CONSECUENTEMENTE LA ROTACION DE INVENTARIOS LLEGO A UN PROMEDIO MENSUAL DE 1.84.

EN EL ANEXO 3-A TENEMOS LAS VENTAS BRUTAS DEL AGLOMERADO EN DOLARES COMPARATIVO ENTRE LOS AÑOS 1997-1998-1999 Y 2000. EL CRECIMIENTO EN EL 2000 EN AGLOMERADO ES DE 160% EL MAS FUERTE EN TODA LA HISTORIA DE DISTABLASA CON UN MONTO DE U.S. \$382.423.00.

EN EL ANEXO 3-B TENEMOS LAS VENTAS BRUTAS DE PLYWOOD EN DOLARES, EL CRECIMIENTO EN EL AÑO 2000 LLEGA A UN 113% VENTA RECORD EN DISTABLASA CON UN MONTO DE U.S \$721.666.00

ESTIMAMOS IMPORTANTE MENCIONAR ACERCA DE LAS MEJORAS EN LA CALIDAD DEL PRODUCTO EN LO QUE A PLYWOOD SE REFIERE, LO QUE NOS HA PERMITIDO LLEGAR A CLIENTES EXIGENTES. DURANTE EL

SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO 2000 CODESA NOS DESPACHO MAS TABLEROS DE 4MM LO QUE NOS PERMITIO MEJORAR NUESTRA PARTICIPACION DENTRO DEL GRUPO DE DISTRIBUIDORES. LA PRODUCCION CONTINUA DEL TABLERO DE 5.2MM, COSA QUE NO PASO EN EL AÑO 1999, ES IMPORTANTE PARA LA ROTACION Y NOS AYUDA A MEJORAR LA DISTRIBUCION DE TODOS LOS EMBARQUES.

EN RESUMIDAS CUENTAS LA MEJOR DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO, LA MEJORA DE LA CALIDAD Y LA DIVERSIFICACION NOS HA SERVIDO DE MUCHO PARA TENER AL PLYWOOD COMO UN PRODUCTO APETECIDO EN EL MERCADO EN EL 2000.

LA FABRICA DEBE SEGUIR PONIENDO MUCHO EMPEÑO EN CUIDAR LA CALIDAD, NO RESTRINGIRNOS EL DESPACHO DE LOS TABLEROS DELGADOS Y EVITAR A MEDIDA DE LO POSIBLE ELEVAR COSTOS POR QUE PODRIA PONER AL PLYWOOD EN LA POSICION DE EMPEZAR A PERDER COMPETITIVIDAD.

EN EL ANEXO 3-C TENEMOS LAS VENTAS DEL NOVOKOR Y NOVIFOIL EN DOLARES.

ESTOS PRODUCTOS TIENEN CADA VEZ MAS ACEPTACION DENTRO DE NUESTRO MERCADO POR SU CALIDAD, FORMATO, PRECIO Y VARIEDAD DE COLORES, ES ASI QUE PODEMOS APRECIAR UN NUEVO RECORD DE VENTAS IMPRESIONANTE CON UN CRECIMIENTO DE UN 253% EN EL AÑO 2000 PASANDO A UNA VENTA TOTAL DE U.S. \$422.080.00. EN NINGUNO DE LOS AÑOS ANTERIORES EL CRECIMIENTO FUE TAN NOTORIO COMO USTEDES PUEDEN APRECIAR EN EL CUADRO QUE SE ESTA PROYECTANDO.

EN EL ANEXO 3-D TENEMOS EN PANTALLA LAS VENTAS BRUTAS CORRESPONDIENTES A NUESTRO PRODUCTO MDF EN DOLARES.

ESTE ES OTRO DE LOS PRODUCTOS QUE SE AFIANZAN DURANTE EL AÑO 2000, TIENE CADA VEZ MAS ACEPTACION EN EL MERCADO POR SU NOVEDOSO COLOR, ES MUY APRECIADO DENTRO DE LOS CLIENTES FABRICANTES DE MUEBLES; POR LO FACIL QUE ES TRABAJAR AL MDF, EXIGE MENOS LIJADO, MAS FACILIDAD EN EL CORTE, MAS FACILIDAD EN LA COLOCACION DE TORNILLERIA, CONSECUENTEMENTE EL OBRERO OCUPA MENOS TIEMPO Y ESFUERZO PARA TERMINAR SUS TRABAJOS.

DEBIDO A ESTA MAGNIFICA ACEPTACION MDF MUCHOS ARTESANOS Y

OBREROS QUE ESTABAN ACOSTUMBRADOS A OTRO TIPO DE MADERA ESTAN VOLCANDOSE AL MDF Y ELLO HA TRAIIDO ENTRE OTROS ARGUMENTOS UN FUERTE AUMENTO DE NUESTRAS VENTAS DE ESTE PRODUCTO CON UN 210% Y UN TOTAL DE U.S. \$174.280.00 DE VENTA BRUTA ANUAL LO QUE SIGNIFICA PARA DISTABLASA, SI USTEDES MIRAN EL CUADRO PROYECTADO, OTRO RECORD DE VENTAS FRENTE A LOS AÑOS PRECEDENTES.

PASANDO AL ANEXO 3-E TENEMOS EL CUADRO QUE EXPRESA LAS VENTAS DE FILOS Y HERRAJES EN DOLARES, NECESARIO INFORMARLES QUE A FINALES DEL MES DE ABRIL TUVIMOS LA PRESENCIA DE UN REPRESENTANTE DE HAFELE DE ESTADOS UNIDOS. ESTA VISITA DURANTE LA CUAL HICIMOS UN COCKTAIL CON LA ASISTENCIA DE LA MAYORIA DE LOS CLIENTES QUE NOS COMPRAN ESTE PRODUCTO, FUE PARA DARLES A CONOCER QUE A PARTIR DE ESA FECHA LOS TIEMPOS DE ENTREGA DE LOS PRODUCTOS HAFELE DESDE LA FABRICA HASTA NOSOTROS IBA A SER MAS CORTO PORQUE LA IMPORTACION SE LA HACIA DESDE ESTADOS UNIDOS Y NO DESDE LA MATRIZ QUE ESTA EN ALEMANIA, ASI MISMO TUVIMOS UNA REBAJA DE PRECIOS BASTANTE INTERESANTE EN ESTE RUBRO LO QUE NOS AYUDO A COLOCAR MEJOR LA LINEA EN EL MERCADO. TENEMOS UN CRECIMIENTO EN VENTAS QUE ES OTRO RECORD FRENTE A LOS AÑOS ANTERIORES, MIRANDO EL CUADRO PROYECTADO APRECIAMOS 337% DE ALZA CON UNA VENTA DE \$43.036.00.

ENTRANDO AL ANEXO 3-F TENEMOS LAS VENTAS DE OTROS PRODUCTOS EN DOLARES, EN EL MISMO QUE EL CRECIMIENTO ES SUPERIOR A UN 48% CON UNA VENTA ANUAL DE U.S. \$21.324.00

VENTAS POR METROS CUBICOS

IGUAL QUE LA DEMOSTRACION PRESENTADA SOBRE LAS VENTAS BRUTAS DE DISTABLASA A CONTINUACION LES PRESENTAMOS A USTEDES COMO SE DESENVOLVIERON LAS VENTAS POR METROS CUBICOS

AGLOMERADO (CUADRO No. 4-A)

CON EL AGLOMERADO TUVIMOS UN REPUNTE SOBRE LAS VENTAS DE LOS AÑOS PRECEDENTES, CON 1.724 METROS CUBICOS CON UN

CRECIMIENTO DE 13% SOBRE EL AÑO 1999.

LA FABRICA HA MEJORADO LA CALIDAD DEL AGLOMERADO LO QUE NOS HA PERMITIDO UNA MEJOR ACEPTACION EN EL MERCADO, ASI MISMO, LA DIVERSIFICACION DE ESTE PRODUCTO, CON EL NOVOPLY TROPICAL HA TENIDO TAMBIEN GRAN ACOGIDA DE NUESTROS CLIENTES, POR ULTIMO LOS PRECIOS SE HAN MANTENIDO MUY COMPETITIVOS, CON ESTO DURANTE EL AÑO 2000 SE HA LOGRADO UNA MEJOR PENETRACION EN NUESTRAS ZONAS DE DISTRIBUCION.

PLYWOOD (CUADRO No. 4-B)

EN LO QUE AL PLYWOOD SE REFIERE ES EL UNICO PRODUCTO CON EL CUAL HEMOS TENIDO UNA BAJA EN LAS VENTAS, PODEMOS APRECIAR EN EL CUADRO UNA VENTA DE 1.721 METROS CUBICOS CON UN DESCENSO DEL 7% FRENTE AL AÑO PRECEDENTE DEBIDO PRINCIPALMENTE A LOS 6 PRIMEROS MESES DEL AÑO 2000, DURANTE LOS CUALES TUVIMOS MUCHA DIFICULTAD PARA RECIBIR ESPECIALMENTE LOS TABLEROS DE 4 MILIMETROS QUE EN DEFINITIVA SON LOS QUE MAS SE VENDEN Y NOS AYUDAN A COLOCAR LOS TABLEROS GRUESOS.

NOVOKOR

EN CUANTO AL NOVOKOR DEBEMOS RESALTAR SU MAGNIFICA ACEPTACION EN EL MERCADO CON EL CUAL LLEGAMOS A 850 METROS CUBICOS DE VENTAS CON UN CRECIMIENTO DEL 84% FRENTE AL AÑO 1999 Y COMO APRECIAMOS EN EL CUADRO No. 4-C EL CRECIMIENTO ES MUCHO MAYOR COMPARANDO CON LOS AÑOS 97 Y 98.

NOVOFOIL (CUADRO No. 4-D)

POR ULTIMO TENEMOS AL NOVOFOIL CON UNA VENTA DE 184 METROS CUBICOS CON LA CUAL SUPERAMOS EL AÑO 99 EN UN 22%.

MDF (CUADRO No: 4-E)

ADEMAS DE SU EXCELENTE CALIDAD EL MDF TIENE GRAN ACEPTACION POR SUS MULTIPLES USOS, ES UN TABLERO MUY COMPETITIVO POR SU PRECIO, SE ENCUENTRA EN UNA FRANCA ETAPA DE ACEPTACION POR PARTE DE LOS CLIENTES DEL SUR DEL PAIS, CON ESTE PRODUCTO LLEGAMOS A UNA VENTA TOTAL DE 427 METROS CUBICOS SUPERANDO

AL AÑO 99 EN UN 36% Y COMO VEMOS EN EL CUADRO No. 4-E TAMBIEN HEMOS SUPERADO LAS VENTAS DE LOS AÑOS 97 Y 98.

ESPERAMOS QUE DURANTE EL AÑO 2001 LOS PEDIDOS A CHILE SE REGULARICEN PUES DURANTE EL AÑO 2000 TUVIMOS RETRASOS CON LOS MISMOS, CONSECUENTEMENTE FALTA DE PRODUCTOS Y POR ENDE PERDIDA DE VENTAS.

VENTAS POR ZONAS Y CLIENTES EN METROS CUBICOS

EN EL CUADRO No. 5 QUE ESTAMOS PROYECTANDO APRECIAMOS NUESTRA DISTRIBUCION DE LOS CLIENTES DE DISTABLASA POR ZONAS EN LA QUE PODEMOS DISTINGUIR BIEN DEFINIDAS QUE EN ESTE AÑO SON LOS INDUSTRIALES LOS QUE MAS HAN COMPRADO NUESTROS PRODUCTOS CON UN TOTAL DE 2.062 METROS CUBICOS, GRAFICADOS EN COLOR VERDE, EN CAFE TENEMOS LOS SUBDISTRIBUIDORES QUE PASARON A SER SEGUNDOS EN COMPRAS CON 2.002 METROS CUBICOS, EN TERCER LUGAR TENEMOS LOJA EN COLOR AMARILLO QUE NOS HA COMPRADO 716 METROS CUBICOS, EN CUARTO LUGAR GUALACEO CON 71 METROS CUBICOS Y POR ULTIMO ESTAN LOS RUBROS DE CONSTRUCCION E INSTITUCIONES CON QUIENES HEMOS EMPEZADO A LABORAR EN LOS ULTIMOS MESES DEL AÑO 2000, CONSTRUCCIONES NOS COMPRARON RECIEN 31 METROS CUBICOS, INSTITUCIONES 25 METROS CUBICOS, LO QUE DA UN GRAN TOTAL DE VENTAS DE 4.906 METROS CUBICOS EN EL AÑO.

COMO USTEDES PODRAN OBSERVAR HEMOS ELIMINADO EL GRUPO DE ARTESANOS, MACHALA, BIBLIAN Y PAUTE POR SER ZONAS QUE NO INTERESABAN A DISTABLASA POR UNA U OTRA RAZON. LOS ARTESANOS POR LOS PROBLEMAS INICIALES QUE TUVIMOS EN CUANTO A CARTERA SE REFIERE, Y MACHALA POR CUANTO LA FABRICA DECIDIO MANEJARLA DIRECTAMENTE Y LAS OTRAS ZONAS NO ERAN IMPORTANTES NI SIGNIFICATIVAS PARA SEGUIR MANTENIENDOLAS.

CARTERA Y SUS RESPALDOS

SEGUIDAMENTE PONEMOS EN CONSIDERACION DE USTEDES EL ESTADO EN QUE SE ENCUENTRA NUESTRA CARTERA. LO MAS IMPORTANTE ES QUE LA MISMA ESTA TOTALMENTE BAJO CONTROL, EL TRABAJO QUE SE REALIZA EN ESTE CAMPO NOS PERMITE ASEGURAR A NUESTROS SOCIOS Y ACCIONISTAS QUE DEBEMOS ESTAR TRANQUILOS PORQUE COMO VERAN A CONTINUACION ESTA HA SIDO MANEJADA CON MUCHA SERIEDAD Y RESPONSABILIDAD.

ES DE ANOTAR QUE EN EL AÑO 2000 MIENTRAS LA CARTERA TOTAL SE INCREMENTA EN UN 113.11% LA CARTERA VENCIDA SUBE SOLAMENTE EN EL 65.49%, COMO SE APRECIA EN EL CUADRO No. 6.

EL PROMEDIO DE LA CARTERA VENCIDA EN DOLARES ESTA EN U.S. \$ 25.013,00 FRENTE AL PROMEDIO DEL TOTAL DE LA CARTERA QUE CRECIO A U.S.\$154.012,00.

EN EL CUADRO No. 6-A QUE PROYECTAMOS A CONTINUACION VEMOS QUE EN ENERO DEL 2000 LA CARTERA VENCIDA LLEGA A UN 21.66% Y DURANTE EL RESTO DEL AÑO ESTE PORCENTAJE BAJA Y SE MANTIENE EN UN PROMEDIO ANUAL DE UN 16.32% CON UN MONTO DE U.S. \$25.013.00.

EL PROMEDIO ANUAL DE LA CARTERA DE 1 A 30 DIAS ESTA EN UN 89.75% CON UN MONTO DE 22.343.60.

LA DE 31 A 60 DIAS ESTA EN UN PORCENTAJE DE UN 4.53% CON UN MONTO DE U.S. \$ 1.317.82 DE PROMEDIO EN EL AÑO.

LA CARTERA DE 61 A 120 DIAS ESTA EN UN PORCENTAJE DE 1.26%, CON UN MONTO DE U.S. \$338.93 DE PROMEDIO ANUAL.

POR ULTIMO LA CARTERA DE MAS DE 120 DIAS ESTA EN UN PORCENTAJE DE 4.61% CON UN MONTO DE 1.053,13 DE PROMEDIO ANUAL.

TAMBIEN ES IMPORTANTE MENCIONAR QUE EL PERIODO DE COBRO BAJO DURANTE EL AÑO 2000 DE 42.15 DIAS PROMEDIO A 37.23 DIAS.

ASI MISMO VEMOS QUE LA ROTACION DE LA CARTERA SUBIO COMPARATIVAMENTE ENTRE EL AÑO 99 Y 2000 DE UN 0.74 A UN 0.81 DE PROMEDIO ANUAL.

LOS CLIENTES QUE MAS NOS DEBEN SON TAMBIEN LOS MAS IMPORTANTES CONSECUENTEMENTE LOS QUE MAS COMPRAN, ESTA CARTERA SE RECUPERA RAPIDAMENTE EN UN PERIODO DE 1 A 30 DIAS. PODEMOS MENCIONAR ENTRE ELLOS A MADECLAS, MADESUR, COMAT, CARRUSEL, CERAMICA ANDINA, EL HIERRO, COLINEAL, CERAMICA RIALTO, ETC., ETC.

LOS VENCIMIENTOS DE 31 A 60 CORRESPONDEN A CLIENTES QUE

GENERALMENTE NO SE LES DESPACHA HASTA QUE SE ENCUENTREN AL DIA CON SUS PAGOS Y MAS O MENOS COSA PARECIDA PASA CON LOS CLIENTES DE LA CARTERA ENTRE 61 Y 120 DIAS.

LA CARTERA A MAS DE 120 DIAS ESTA CONFORMADA POR CLIENTES ANTIGUOS DE DISTABLASA, CASI TODOS ELLOS ARTESANOS, CON LOS CUALES COMETIMOS EL ERROR DE TRABAJAR EN LOS INICIOS DE DISTABLASA, SIN EMBARGO ESTE MONTO ES DE APENAS U.S. \$948.00 QUE POR EFECTOS DE LEY CONTABLES SE LOS MANTIENE EN CONTABILIDAD, PUES EL MISMO ESTA TOTALMENTE CUBIERTO CON LAS PROVISIONES MENSUALES QUE PARA ESTE EFECTO REALIZAMOS. LA DEUDA QUE POR MUCHO TIEMPO MANTIENE LA FIRMA C Y C HA BAJADO A UN MONTO DE U.S. \$80.32, TENEMOS CHEQUES POR COBRAR SIN PROBLEMAS POR UN MONTO DE U.S. \$1.068.00 Y EN CHEQUES PROTESTADOS INCOBRABLES UN MONTO DE U.S. \$138.90.

COMO EN PERIODOS ANTERIORES SE HA VENIDO COBRANDO ALGUNAS DEUDAS ATRASADAS, MAS LOS RESPECTIVOS GASTOS LEGALES E INTERESES.

DURANTE TODO EL PERIODO SE HA CONTADO CON LOS SERVICIOS DE NUESTRO ABOGADO DR. HERNAN BERNAL QUIEN NOS HA GESTIONADO ALGUNOS COBROS DIFICILES Y NOS ASESORA EN ALGUNOS TRAMITES LEGALES DE LA COMPAÑIA COMO SON: CONTRATOS, COBROS, RECLAMOS AL SEGURO, ETC., ETC.

DE ACUERDO A LOS PARAMETROS EXPRESADOS EL GRAN VOLUMEN DE LA CARTERA SE RECUPERA A LOS 30 DIAS MAS O MENOS Y EL RESTO DE LA MISMA ES TOTALMENTE MANEJABLE Y SE MANTIENE EN LOS MISMOS NIVELES DURANTE TODO EL AÑO 2000.

POR OTRO LADO Y CON EL FIN DE QUE LOS VALORES DE LA COMPAÑIA ESTEN ASEGURADOS, TENEMOS UNA PROVISION PARA INCOBRABLES QUE ESTA EN UN MONTO DE U.S. \$ 120.00 MENSUALES, LOS QUE NOS DA

UN ACUMULADO A FIN DE AÑO DE U.S. \$ 4.618,68 SUMANDO LO DE PERIODOS ANTERIORES.

DISTABLASA NO SE HA VISTO AVOCADA A SOLICITAR PRESTAMOS EN LOS BANCOS PUES ESTA CUMPLIENDO CON SUS PROPIOS RECURSOS LOS COMPROMISOS EN LOS QUE HA INCURRIDO.

SEGUIMOS MANTENIENDO DOCUMENTOS EN GARANTIA, CHEQUES Y LETRAS DE CAMBIO POR UN MONTO TOTAL DE U.S. \$137.820,00, COMO DETALLAMOS A CONTINUACIÓN:

CHEQUES EN GARANTIA:

MIGUEL ANGEL MALDONADO	U.S. \$2.000,00
MIGUEL ANGEL MALDONADO	U.S. \$ 800,00

LETRAS EN GARANTIA:

ALFONSO PERALTA MOSQUERA	U.S. \$ 80,00
EXCELMUEBLE	U.S. \$ 800,00
MANUEL PULLA	U.S. \$ 100,00
MANUEL PULLA	U.S. \$ 40,00
CURVA MADERA	U.S. \$ 400,00
ERGOLINE	U.S. \$ 3.000,00
ERGOLINE	U.S. \$ 2.000,00
MIGUEL LOPEZ PADILLA	U.S. \$ 1.200,00
CARPINTERIA DE CASAS	U.S. \$ 3.000,00
MADESUR	U.S. \$60.000,00
LA CASA DEL PLYWOOD	U.S. \$ 4.000,00
STATUS GALERIA	U.S. \$ 2.000,00
AVILMUEBLE	U.S. \$ 3.000,00
AVILMUEBLE	U.S. \$ 2.000,00
MUEBLES LINEA A1	U.S. \$ 6.000,00
LINEA MODUL	U.S. \$ 3.000,00
BOLIVAR MUÑOZ	U.S. \$ 3.000,00
CESAR MATUTE	U.S. \$ 2.000,00
FAUSTO MATUTE	U.S. \$ 2.000,00
ALMACENES MADEKOR	U.S. \$ 4.000,00
ALMACENES MADEKOR	U.S. \$ 2.000,00
DECOMADERAS	U.S. \$ 8.000,00
DECOMADERAS	U.S. \$ 7.000,00
DECOMADERAS	U.S. \$ 7.000,00
COMAT	U.S. \$ 4.000,00
CARPINTERIA DE CASAS	U.S. \$ 2.000,00
COMAT	U.S. \$ 2.000,00
MADERAMICA	U.S. \$ 1.400,00

Y CUYOS VALORES SE ENCUENTRAN COMO GARANTIA POR LOS COMPROMISOS QUE NUESTROS CLIENTES TIENEN CON DISTABLASA.

TODAS LAS FACTURAS QUE EMITIMOS ESTAN RESPALDADAS UNAS POR CHEQUES, OTRAS POR LETRAS DE CAMBIO, ORDENES DE COMPRA SELLADAS Y FIRMADAS POR TODOS Y CADA UNO DE NUESTROS CLIENTES.

CUENTAS PATRIMONIALES

UNA VEZ DOLARIZADAS TODAS LAS CIFRAS DE DISTABLASA TENEMOS COMO CUENTAS PATRIMONIALES LO SIGUIENTE:

CAPITAL SOCIAL DE LA EMPRESA AL 31-12-00	U.S. \$ 16.000,00
APORTE PARA CAPITALIZACION	U.S. \$ 12.000,00
RESERVA DE CAPITAL	U.S. \$ 7.317,94
RESERVA LEGAL	U.S. \$ 5.293,95
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	U.S. \$ 7.644,33
UTILIDAD DEL EJERCICIO LUEGO DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	U.S. \$ 47.645,57
PATRIMONIO NETO DE LA EMPRESA	U.S. \$95.901,79

NOTA: EL APORTE PARA FUTURA CAPITALIZACION DE U.S. \$12.000,00 SE CAPITALIZO EN ENERO DEL 2001.

RECOMENDACIONES

EL DEPARTAMENTO FINANCIERO Y LA GERENCIA GENERAL RECOMIENDAN A LOS SEÑORES DIRECTORES Y ACCIONISTAS DE DISTABLASA TENER EN CONSIDERACIÓN LO SIGUIENTE:

1. QUE SE DESTINE EL 10% DE LA UTILIDAD NETA PARA RESERVA LEGAL QUE SERIA DE UN MONTO U.S. \$ 5.293,95
 2. CAPITALIZAR EN EL AÑO 2001, LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN 2000, POR EL MONTO DE U.S. \$ 47.645,57
 3. CAPITALIZAR LA RESERVA LEGAL CON UN MONTO DE U.S. \$ 5.293,95
 4. CAPITALIZAR LAS UTILIDADES DE EJERCICIOS ANTERIORES U.S. \$ 7.644,33
 5. *Reserva de capital* U.S. \$ 7.317,94
- U.S. \$67.901,79

-15-

CON LO QUE EL CAPITAL DE DISTABLASA MAS LA
CAPITALIZACION DEL AÑO 2001 QUEDARIA EN

U.S. \$ 95.901,80

TAMAÑO Y PARTICIPACION DEL MERCADO 2001

IGUAL QUE EN PERIODOS ANTERIORES DETERMINAR CON EXACTITUD EL TAMAÑO Y LA PARTICIPACION DE DISTABLASA EN EL MERCADO NO ES UNA TAREA FACIL POR CUANTO ES MUY DIFICIL OBTENER DATOS PRECISOS DE LA COMPETENCIA.

EL TAMAÑO DEL MERCADO QUE CORRESPONDE A DISTABLASA ESTA DETERMINADO DE ACUERDO AL CUADRO No. 7 QUE VEMOS EN ESTE MOMENTO EN PANTALLA VEMOS ENTONCES QUE CON EL PRODUCTO PLYWOOD EL TAMAÑO MENSUAL ES DE 407 METROS CUBICOS, DE ESE TAMAÑO DISTABLASA VENDE 192 METROS CUBICOS QUE EQUIVALEN AL 47%, EDIMCA 70 METROS CUBICOS QUE EQUIVALEN AL 17%, FORESA COLOCA 100 METROS CUBICOS QUE EQUIVALEN AL 25%, ARBORIENTE 30 METROS CUBICOS QUE EQUIVALEN AL 7%, PESA 15 METROS CUBICOS QUE EQUIVALEN AL 4% LO QUE DA UN TOTAL DE 407 METROS CUBICOS LO QUE DA UN EQUIVALENTE AL 100%.

EN LO QUE TIENE QUE VER CON LAMINADOS EL TAMAÑO MENSUAL DEL MERCADO ES DE 182 METROS CUBICOS DE LOS CUALES DISTABLASA VENDE EL 69% CON 125 METROS CUBICOS Y EDIMCA UN 31% CON 57 METROS CUBICOS.

POR ULTIMO CON EL MDF APRECIAMOS QUE EL TAMAÑO MENSUAL DEL MERCADO ES DE 230 METROS CUBICOS DE LOS CUALES DISTABLASA VENDE 72 METROS CUADRADOS CON UN 31% DE PARTICIPACION, EDIMCA 128 METROS CUBICOS ON UN 56% DE PARTICIPACION Y HERMAPROVE CON 30 METROS CUBICOS Y UN 13% DE PARTICIPACION.

PARA CONCLUIR DESEAMOS REAFIRMAR A LOS SOCIOS Y DIRECTIVOS QUE DISTABLASA COMO EN PERIODOS ANTERIORES SEGUIRA PONIENDO EL MAXIMO EMPEÑO PARA LOGRAR CADA VEZ MAYORES RESULTADOS.

TAMBIEN DESEAMOS MENSIONAR QUE DURANTE EL AÑO 2000 NO HEMOS TENIDO NINGUN PROBLEMA LABORAL, SIGUEN APORTANDO SU CONTINGENTE EL MISMO NUMERO DE EMPLEADOS HASTA LA RENUNCIA VOLUNTARIA DE LOS SEÑORES ANDRADE DEBIDO A UN INSIDENTE

OCURRIDO EN LA CIUDAD DE QUITO.

COMO REEMPLAZO DE LOS SEÑORES ANDRADE ESTAN LOS SEÑORES

SANTIAGO CORDOVA Y LA ARQUITECTA LORENA CORTES, QUIENES SON DOS MUCHACHOS JOVENES PROFESIONALES, EL UNO CON AMPLIA EXPERIENCIA EN EL CAMPO DE LAS VENTAS Y LA ARQUITECTA CON CONOCIMIENTOS PROPIOS DE SU RAMA, AMBOS ESTAN COMO VENDEDORES ATENDIENDO AL GRUPO DE SUBDISTRIBUIDORES, INDUSTRIALES, ETC., ASI COMO AL GRUPO DE CONSTRUCTORES Y EMPRESAS PUBLICAS.

A FINALES DEL AÑO 2000 ADQUIRIMOS UNA CAMIONETA TOYOTA STOUT 2000, LA MISMA QUE PRESTA SUS SERVICIOS CON ENTREGAS CORTAS Y RAPIDAS A TODOS NUESTROS CLIENTES.

PIENSO QUE CON EL CAMION Y ESTA CAMIONETA ESTAMOS DANDO UN EXCELENTE SERVICIO Y MANTENEMOS MUY CONTENTOS Y SATISFECHOS A NUESTROS CLIENTES.

ANTES DE TERMINAR QUISIERA ROGAR A LOS SEÑORES ACCIONISTAS Y DIRECTORES QUE LAS RECOMENDACIONES FORMULADAS POR EL DEPARTAMENTO FINANCIERO Y LA GERENCIA GENERAL SEAN ACEPTADAS A FIN DE CONVERTIR A DISTABLASA EN UNA EMPRESA SOLIDA CON LA CUAL EN EL AÑO 2001 PODER SEGUIR CUMPLIENDO TODOS NUESTROS COMPROMISOS ECONOMICOS SIN NECESIDAD DE CREDITOS O SOBREGIROS BANCARIOS.

DENTRO DE DOS MESES PELIKANO OBTENDRA LA CLASIFICACION DE CALIDAD INTERNACIONAL ISO 9001, CON LA CUAL PENSAMOS HACER UNA BUENA CAMPAÑA PUBLICITARIA EN LO QUE A NUESTRO MERCADO SE REFIERE ESPERANDO CON ESO GANAR NUEVOS CLIENTES PARA NUESTRA EMPRESA. PONDREMOS MUCHO EMPEÑO EN HACER CONOCER EN TODOS LOS MEDIOS DE DIFUSION POSIBLES ACERCA DE LA MENCIONADA CERTIFICACION INTERNACIONAL.

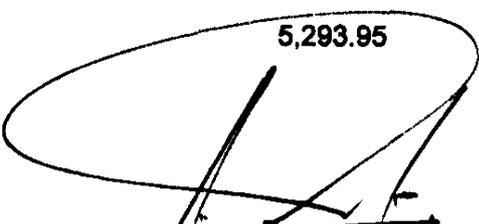
DESEAMOS EXPRESAR TAMBIEN NUESTRO AGRADECIMIENTO A LOS EJECUTIVOS DE LAS FABRICAS NOVOPAN Y CODESA POR TODO EL APOYO BRINDADO DURANTE EL AÑO 2000. ASI MISMO LES ROGAMOS SEGUIR CONFIANDO EN DISTABLASA QUIEN CON SU PERSONAL PONDRA TODO EL EMPEÑO NECESARIO PARA QUE LOS RESULTADOS DEL 2001 SEAN MEJORES QUE LOS EXPRESADOS EN ESTE INFORME.

DISTABLASA

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DEL 01 -01-2000 AL 31 -12-2000

VENTAS:

VENTAS BRUTAS	1,764,804.55	
DESCUENTO EN VENTAS	249,152.00	
DEVOLUCION EN VENTAS	22,687.44	
VENTAS NETAS		1,492,965.11
INVENTARIO INICIAL	29,311.48	
COMPRAS NETAS	1,353,898.57	
MERCADERIA DISP. VENTA	1,383,210.05	
INVENTARIO FINAL	70,443.02	
COSTO DE VENTAS		1,312,767.03
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		180,198.08
GASTOS OPERACIONALES		79,596.37
GASTOS DE VENTAS	39,464.13	
GASTOS DE ADMINISTRACION	39,747.34	
GASTOS FINANCIEROS	384.90	
UTILIDAD OPERACIONAL		100,601.71
OTROS INGRESOS	1,434.17	
OTROS EGRESOS		
IMPUESTO ICC	11,870.78	
RESULTADO ESPOSICION INFLACION	7,122.71	
UTILIDAD ANTES DE PAR. EMPLEADOS		83,042.39
15 % PARTICIP. EMPLEADOS	12,456.36	
UTILIDAD DESPUES DE PART. EMPLEADOS		70,586.03
IMPUESTO A LA RENTA	17,646.51	
UTILIDAD NETA		52,939.52
RESERVA LEGAL	5,293.95	
UTILIDAD LIQUIDA		47,645.57
 ING. RENE AMOROSO P. CONTADOR	 SR. GUILLERMO VAZQUEZ C. GERENTE GENERAL	=====