

6448

## INFORME QUE PRESENTA LA ADMINISTRACION DE DISTABLASA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS, SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2004

Señores accionistas:

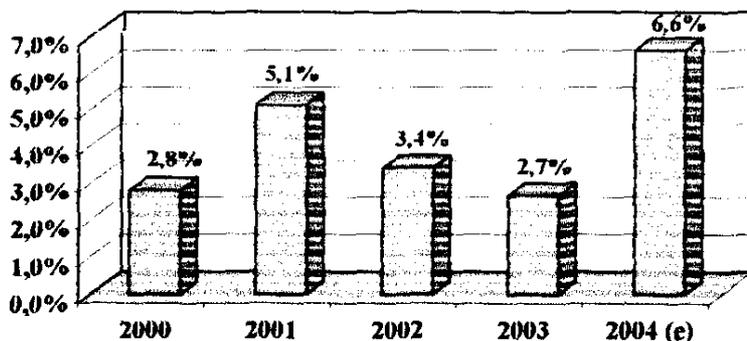
Para dar cumplimiento a disposiciones estatutarias, me es grato presentar a ustedes el informe de la administración, sobre el ejercicio económico del año 2004.

Si bien el año 2004 se caracterizó por la conflictividad política, entre el poder ejecutivo y los partidos políticos de mayoría en el Congreso, que terminó en crear una de las mayores crisis política e institucional. El resultado del conflicto llevó al cambio inconstitucional de los magistrados de la Corte Suprema de Justicia del Tribunal Constitucional y Electoral del país. La crisis institucional vivida, conlleva a reafirmar la inseguridad jurídica que vive el país, al haberse violado la Constitución de la República.

A pesar de esta crisis, no han existido hasta al momento repercusiones en lo económico. La dolarización se ha afianzado, existiendo una recuperación de la confianza del sector financiero nacional. Los depósitos en los bancos se han incrementado, al igual que los indicadores de liquidez. La dolarización ha permitido aislar la política de lo económico.

El PIB creció en 6,6%, superior a los años anteriores. Este crecimiento es superior al de la región que está en el 2,45% y el del mundo que es del 3,96%. Sin embargo este resultado se debe principalmente al incremento del precio del petróleo y al aumento de las exportaciones del sector privado a través del OCP.

### CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

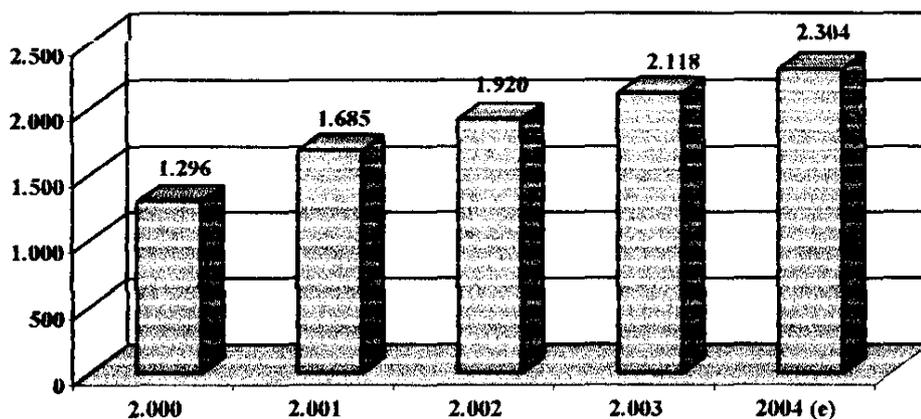


MATRIZ: Av. Octavio Chacon s/n y Miguel A. Narvaez Esq. (Parque Industrial)  
Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660 E-mail: distabla@etapaonline.net.ec Cuenca - Ecuador  
SUCURSAL CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305  
AGENCIA MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
E-mail: distablasa@easy.net.ec



El PIB industrial, ha venido creciendo muy lentamente en los dos últimos años, en 0,7% en el 2002 y 1,4% en el 2003, y en 2% en el 2004. El PIB per cápita es de \$2.304 dólares en el 2004.

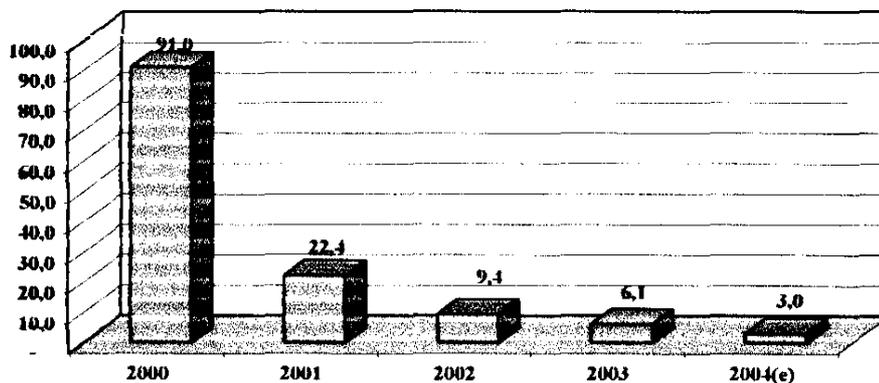
## PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA (en dólares)



El gasto de consumo, que se financia en parte con el envío de dinero de los emigrantes del exterior, superó 1.500 millones de dólares al año.

La inflación se redujo del 6.1% al 3% cumpliéndose con los estimados del año pasado.

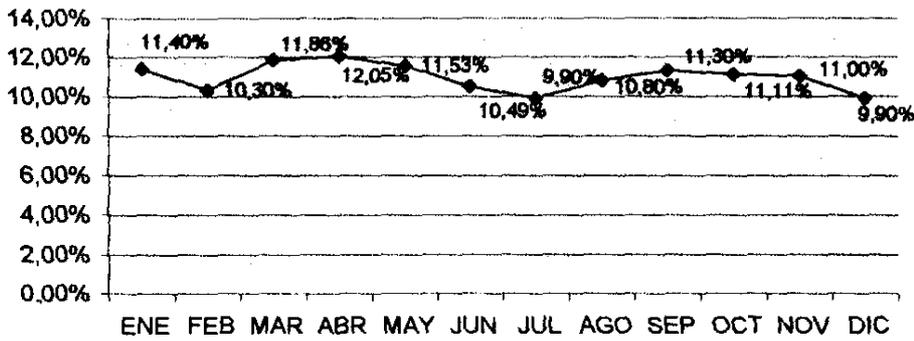
## INFLACION (porcentajes)





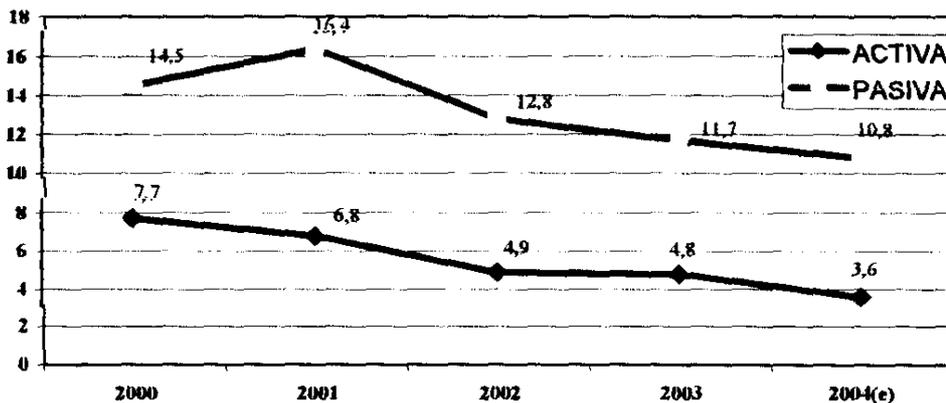
El desempleo bajó del 11,40% al 9,90%.

TASA DE DESEMPLEO 2004



Las tasas de interés activas se han reducido del 7.7% al 3.6%. Las tasas pasivas se han reducido del 14.5% al 10.8%.

TASAS DE INTERES (porcentajes)



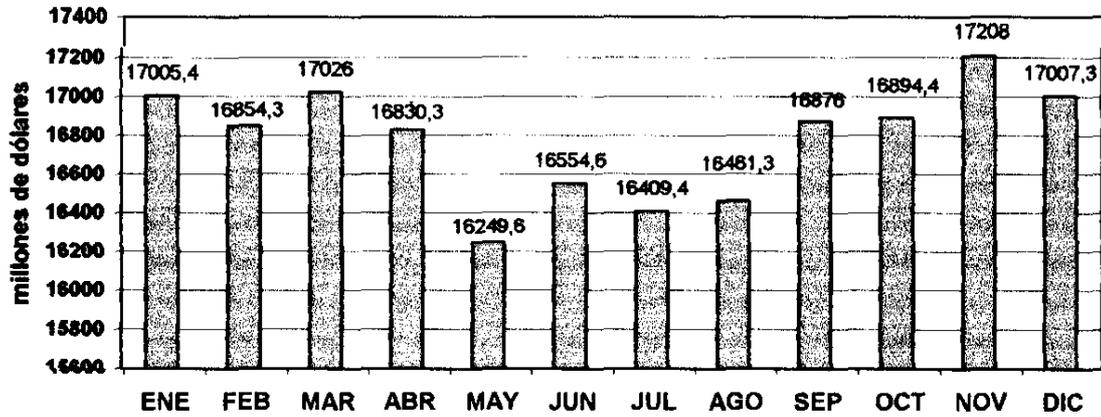
MATRIZ: Av. Octavio Chacon s/n y Miguel A. Narvaez Esq. (Parque Industrial)  
 Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660 E-mail: distabla@etapaonline.net.ec Cuenca - Ecuador  
 SUCURSAL CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305  
 AGENCIA MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
 E-mail: distablasa@easy.net.ec

*Novo*



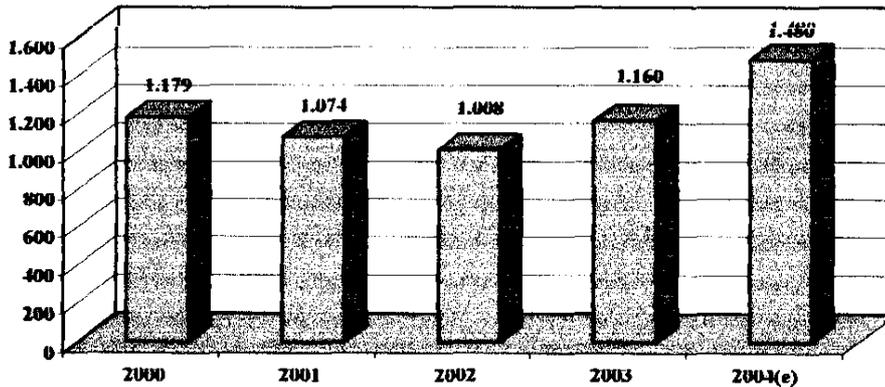
La deuda externa ha disminuido ligeramente a US\$ 17.007 millones de dólares.

## DEUDA EXTERNA del año 2004



La reserva monetaria, ha tenido un incremento del 27% llegando a \$1.480 millones de dólares.

## RESERVA DE LIBRE DISPONIBILIDAD (en millones de dólares)



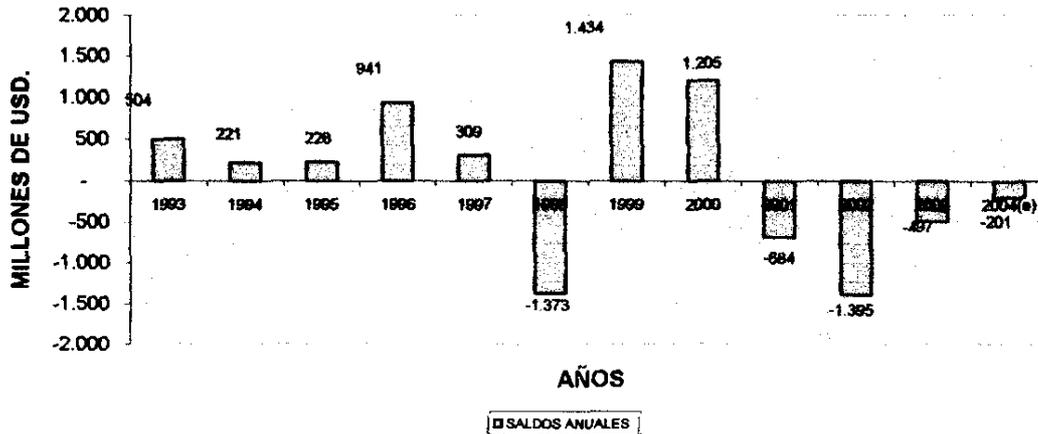
MATRIZ: Av. Octavio Chacon s/n y Miguel A. Narvaez Esq. (Parque Industrial)  
Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660 E-mail: distabla@etapaonline.net.ec Cuenca - Ecuador  
SUCURSAL CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305  
AGENCIA MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
E-mail: distablasa@easy.net.ec

*Novo*



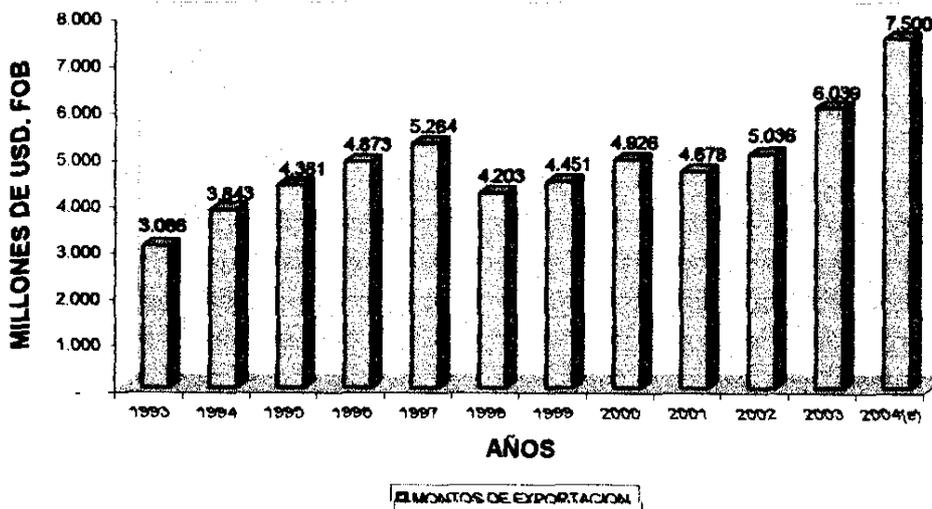
La balanza comercial tuvo un déficit de \$200 millones de dólares. Existe una mejora sustancial comparado con los déficit de años anteriores.

## BALANZA COMERCIAL ANUAL



Las exportaciones se incrementaron en 24% llegando a \$ 7,500 millones de dólares. Crecieron las exportaciones petroleras en 64%. Las exportaciones de productos no petroleros decrecieron 35% a consecuencia de la disminución de las exportaciones productos tradicionales.

## EXPORTACIONES TOTALES ANUALES



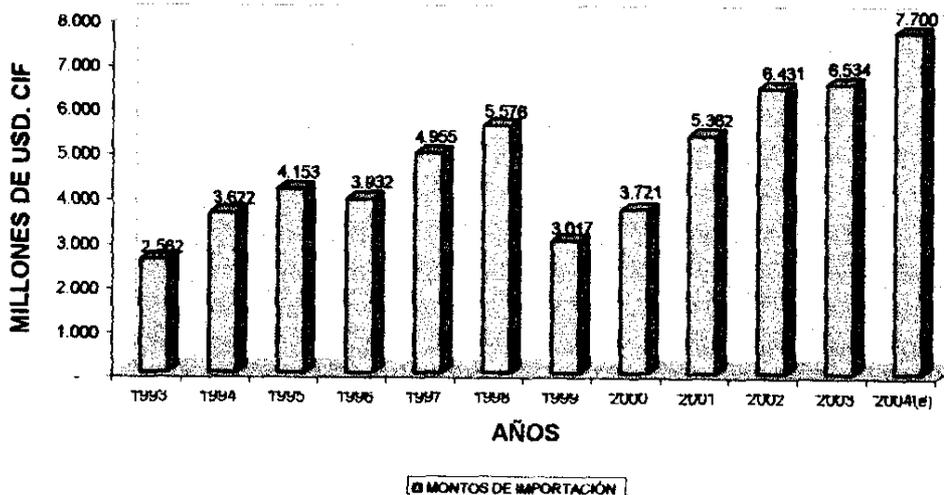
MATRIZ: Av. Octavio Chacon s/n y Miguel A. Narvaez Esq. (Parque Industrial)  
 Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660 E-mail: distabla@etapaonline.net.ec Cuenca - Ecuador  
 SUCURSAL CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montaivo Esq. /Telefax: 284 0305  
 AGENCIA MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
 E-mail: distablasa@easy.net.ec

*Handwritten signature or mark.*



Las importaciones crecieron en 17% llegando a \$7.700 millones de dólares. Esto se debe principalmente por el incremento en bienes de consumo de 13%, materias primas en 23% y bienes de capital en 8.3%.

### IMPORTACIONES TOTALES ANUALES



Se puede concluir, que el país creció en PIB, se redujo la tasa de inflación, la devaluación del dólar, ayudó a mejorar la competitividad de nuestros productos en el exterior. Las exportaciones crecieron debido al incremento del precio del petróleo y del sector minas y canteras. El sector industrial de la construcción y comercial crecieron en 2%, 1.2% y 1.4%, respectivamente. Se inicio la negociación del tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos. No ha existido ningún avance en lo referente, a la agenda interna para mejorar y incentivar al sector productivo reduciendo los costos de los servicios públicos, y el mejoramiento de la infraestructura vial y de puertos. No se han dictado ninguna ley que incentive la inversión y competitividad del sector productivo.

### DISTABLASA

En enero del 2004 asumí la Gerencia General de Distablasa heredando una serie de problemas administrativos, con un personal desmotivado y sin metas claras. Habíamos perdido presencia en el mercado y había un actor más que buscaban ganar participación.

Para enero del 2004 Distablasa cumplía con el 70% del presupuesto de ventas y presentaba una pérdida de \$ 4.800.

*Muy*



Sin embargo, las medidas estructurales tomadas para estabilizar la compañía, las maniobras estratégicas basadas sobre todo en una fuerte calidad de servicio al cliente, una matriz competitiva, realizada para saber como estábamos en ese momento posesionados en el mercado, en base a un BENCHMARKING, influyeron para que la organización pronto se estabilizara y se consiga los resultados que a continuación expongo recordando de que se trató de un año en el que el objetivo principal estaba centrado en estabilizar a la Compañía, en todas sus unidades funcionales y actividades.

### ACTIVIDAD COMERCIAL

En lo que se refiere a las ventas netas se llegó a la cantidad de ventas de \$3.062.020,84 Vs. el año 2003, cuyas ventas netas estuvieron en \$2.577.902,14, superando de esta manera al 2003 en un 18,78%

El comportamiento de las ventas por producto en el año se presentaron así:

En el caso de Plywood, las ventas en mts<sup>3</sup>. alcanzaron los 2.488 mts<sup>3</sup>. Vs. el año 2003 que cerraron con ventas de 2.373,70 mts<sup>3</sup>. El crecimiento registrado es de un 4.80%, este incremento se debió sobre todo a la captación de una mayor participación de mercado, por un manejo de cobertura sobre todo en segmentos de mercado de distribuidores minoristas y de comprador final.

El Plywood marino registró ventas por 74,39 mts<sup>3</sup>. Vs. el año 2003 que registró ventas de 84,72 mts<sup>3</sup>. con un decrecimiento de 12,20%. El decrecimiento se debió en parte, a la aplicación de Novoply Tropical, en ciertos usos en los que habitualmente se usaba tablero marino, como en los segmentos de carrocerías para el piso y los techos de los buses en las construcciones para entresijos o techos y en las empresas de florícolas.

En los tableros decorativos las ventas en Mts<sup>3</sup>. alcanzaron los 89,37 Mts<sup>3</sup> Vs. el año 2003 que se situaron en 145,18 Mts<sup>3</sup>., con un decrecimiento del 38,50%, este se debió al ingreso de Fibropanel 7x 8 al mercado, el cual tuvo un mejor posicionamiento, sobre todo por el formato y la mejor disposición de inventarios, además, no se pudo contar con tableros decorativos de Plywood de 4 mm. en chapas decorativas nacionales como Mascarey, Roble y Laurel que en el caso del mercado del Austro, tienen mucha acogida entre los artesanos.

En el Novoply, las ventas estuvieron en 1.229,64 Mts<sup>3</sup>. Vs. el año 2003, que registraron ventas por 1.267,38 Mts<sup>3</sup>. con un decrecimiento de un 3%, las causas fueron principalmente la sustitución, el ingreso de Masisa, con precios realmente fuera de todo contexto que les permitieron captar ciertos segmentos de mercado, en donde la calidad del tablero, no es tan cotizado, sino más bien el precio, este es el caso de los tapiceros y por último el año 2003 fue atípico debido a que se vendió aproximadamente 200 Mts. 3 de Novoply al comando Patria en Riobamba.



El Novoply Tropical captó por 160,78 Mts3. en el 2004 Vs. Ventas de 146,33 Mts3. del 2003, con un crecimiento del 10% este incremento se debió a una mejor promoción del producto en el mercado, la ampliación de la cobertura en mercados como Machala y nuevos nichos de mercado.

En el caso de Novokor, se registraron en el 2004 ventas por 1.617,03 Mts3 Vs. 1.181,44 Mts3. que fueron las ventas del 2003, el crecimiento se situó en un 37%, este amplio crecimiento se debió a factores como el ingreso de Aktuell Mobil, en mercados adicionales a nivel nacional, a la diversificación de los clientes de las zonas y de los segmentos y a la aplicación de barreras de entrada a los tableros laminados de Masisa.

En los tableros Novofoil, las venta cerraron el 2004 con 230,94 Mts3. Vs. el año 2003 con 200,90 Mts3., con un crecimiento del 15%, la mejor disponibilidad de este producto y la mejor promoción dieron como resultado este crecimiento.

En los tableros MDF, las ventas cerraron el 2004 con 1.538,30 Mts3. frente a 1.189,89 Mts3. del año 2003, con un crecimiento del 29%, esto a pesar de todas las dificultades que se presentaron durante todo el año para abastecerse del producto, sin embargo, nuestra cobertura, nuestro posicionamiento de mercado y nuestra calidad en el servicio, consiguieron este volumen de ventas, inclusive con una fuerte diferencia de precios Vs. a la competencia.

Los tableros Fibrakor, registraron ventas por 254,02 Mts3. frente a 59,08 Mts3., que se vendieron en el año 2003, representando un crecimiento del 429%, esto debido a un mejor manejo del producto a la disponibilidad de inventarios, por parte de la fábrica y a la ampliación de las ventas hacia nuevos clientes y mercados como el caso de Machala.

En los productos comerciales, los herrajes alcanzaron ventas por \$80.460 dólares, frente al año 2003 que llegaron a ventas de \$55.600 dólares, el crecimiento es de un 45%

En los fillos Novocanto, las ventas alcanzaron la cifra de \$91.840 dólares, frente a \$53860 del año 2003, el crecimiento se situó en un 71%.

Las ventas totales del año 2004 en Mts3. alcanzaron 7.618 Mts3. y las ventas en el año 2003 alcanzaron 6.634 Mts3. es decir, el 2004 alcanzamos un crecimiento del 15%.

## ACTIVIDAD FINANCIERA

La compañía en el 2004 alcanzó una considerable mejoría en sus índices de liquidez, en la rotación de sus activos y actividades en su capital de trabajo, obtuvo un mejoramiento de su utilidad bruta en un 14,96% Vs. el año 2003, sus gastos operativos bajaron en un 9,25% sin embargo, a pesar de todos estos factores la compañía se vio abocada a absorber una pérdida de \$1.671,94 dólares, que de todos modos representa una pérdida muy reducida frente a la pérdida del año 2003, que alcanzó los 67.745,20 dólares y la de otros año como la del 2002, que se situó en una cifra negativa de \$12.308,10 dólares.



Hay que tener en consideración que Distablasa pudo haber obtenido un resultado económico muy positivo, sin embargo, el colapso causado en los primeros meses del año, la absorción de cuentas que nada tenían que ver con la compañía, los costos de traslado, costos ocultos que fueron apareciendo según transcurría el año, gastos no presupuestados y el pago de \$11.000 dólares, por la pérdida de un juicio laboral, truncaron la posibilidad de que Distablasa, muestre realmente su positivo y correcto desenvolvimiento.

## CARTERA

La cartera total al cierre del 2004, presentó la cantidad de \$665.095,43 dólares, con un saldo vencido de \$180.601.47, que representan el 27% de cartera vencida, la cartera vencida en el año 2003, presentó un porcentaje del 31,74% y en el 2002 un porcentaje vencido del 33,35%

Finalmente debo agradecer al Presidente, Sr. César Alvarez V., de manera muy especial al Dr. Marlon Zamora, Subgerente General; a la Sra. Janeth Salazar; al auditor Sr. Jaime Meza y a todo el personal de Distablasa sin cuyo compromiso y entrega no hubiéramos podido sobrellevar con éxito la reestructuración de Distablasa.

Atentamente,

DISTABLASA

FIRMA AUTORIZADA

Ing. Ignacio Bustamante  
GERENTE GENERAL