

**INFORME QUE PRESENTA LA ADMINISTRACION DE DISTABLASA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS, SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2005**

SEÑORES ACCIONISTAS DE DISTABLASA:

PARA DAR CUMPLIMIENTO A DISPOSICIONES ESTATUTARIAS, ME ES GRATO PRESENTAR A USTEDES EL INFORMÉ DE LA ADMINISTRACION, SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2005.

EL AÑO 2005 SE CARACTERIZO POR UNA FUERTE CONFLICTIVIDAD POLÍTICA QUE TERMINO CON LA CAÍDA DEL GOBIERNO CONSTITUCIONAL DEL CORONEL LUCIO GUTIERREZ Y QUE COMO RESULTADO DEL CONFLICTO ASUMA EL PODER EL DR. ALFREDO PALACIOS SIN EMBARGO LA CRISIS INSTITUCIONAL HEREDADA NO MEJORO MAYORMENTE Y SE REAFIRMO LA INSEGURIDAD JURÍDICA QUE SE MANTIENE EN EL PAÍS , ADEMAS DE QUE LA INESTABILIDAD POLÍTICA EN EL PAÍS SE AGRAVO FUERTEMENTE PÒR LA FALTA DE LIDERAZGO Y DE UN EFECTIVO POSICIONAMIENTO DEL GOBIERNO ACTUAL EN EL PODER.

TODA LA CRISIS VIVIDA POR EL PAÍS DURANTE EL AÑO 2005 A DIFERENCIA DEL AÑO 2004 , SI TUBO CONSECUENCIAS Y REPERCUSIONES EN LA MACROECONOMÍA PUES EXISTIÓ UN DESMEJORAMIENTO DE LA CONFIANZA DEL SECTOR FINANCIERO NACIONAL Y NUEVAMENTE EL RIESGO PAÍS CAYO AL 490.00 CONSIDERANDOLO AL ECUADOR INTERNACIONALMENTE COMO UN ESCENARIO RIESGOSO E INSEGURO.

EL PIB CRECIÓ EN 3,3% , INFERIOR AL 6,6% OBTENIDO EN EL 2004 , LA INFLACIÓN FINALIZO EN 4.36% FRENTE AL 3% DEL AÑO 2004, LA TASA DE DESEMPLEO SE UBICO EN EL 10,72% .

**DISTABLASA**

-----

EN CONTRASTE, EL ESCENARIO PRESENTADO PARA DISTABLASA FUE BUENO, LA COMPAÑIA CONSIGUIÓ SU PROPOSITO DE QUE EN EL AÑO 2004 SERIA UN AÑO DE ESTABILIZACIÓN PERO PARA EL 2005 SE CUMPLIÓ CON UN CRECIMIENTO QUE NOS UBICA EN UNA SITUACIÓN DE ESTABILIDAD Y NOS ENFOCA HACIA UN CRECIMIENTO SOSTENIDO PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS.

EN ESTE AÑO SE CONCRETARON PROYECTOS ESTRATÉGICOS PARA DISTABLASA COMO LA APERTURA DE LA AGENCIA CENTRO QUE DEBIDO A SU LOCALIZACIÓN PRIVILEGIADA EN EL CENTRO DE LA CIUDAD DE CUENCA EN UNA ÁREA MUY POBLADA DE ARTESANOS Y CARPINTEROS CONTRARRESTO UNA DE NUESTRAS PRINCIPALES DEBILIDADES EN AÑOS ANTERIORES COMO ERA LA FALTA DE COBERTURA , TAMBIÉN LA GAMA COMPLETA DE PRODUCTOS CON INVENTARIOS NECESARIOS TANTO EN AMPLITUD COMO PROFUNDIDAD , LO COMPLETO DE LOS SERVICIOS PARA LOS CLIENTES CON ÁREAS APROPIADAS PARA EL MANEJO DE LA ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE , UN PERSONAL ADECUADO Y MOTIVADO PERMITIÓ A DISTABLASA QUE LA APERTURA DE ESTE NUEVO PUNTO DE VENTAS SE CONSTITUYA EN UN FUERTE APOYO PARA LA CONSECUCCIÓN DE LOS RESULTADOS EN EL 2005.

DISTABLASA EN EL 2005 ADQUIRIÓ UN NUEVO VEHICULO ADAPTADO A LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES DE UNA ENTREGA JUSTO A TIEMPO ESPECIALMENTE DE AQUELLOS SECTORES QUE ESTÁN FUERA DE LA CIUDAD DE CUENCA .

ASÍ MISMO SE COMPRARON DOS SIERRAS , UNA CANTEADORA Y UNA BISAGRADORA PARA INCORPORAR EN NUESTRAS AGENCIAS LA GAMA COMPLETA DE SERVICIOS.

PARA JULIO DEL 2005 DESPUÉS DE UN ARDUO TRABAJO EN EL CUAL SE ENCAMINARON TODOS LOS PROCESOS DE LA COMPAÑÍA HACIA UN PLAN DE MEJORA CONTINUA Y DE SATISFACCIÓN DE NUESTROS CLIENTES DISTABLASA LOGRO LA CERTIFICACIÓN I.S.O 9001 / 2000 . COMO ÚNICA Y PRIMERA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE TABLEROS EN EL AUSTRO CON ESTA CERTIFICACIÓN.

DISTABLASA PODÍA HABER LOGRADO MEJORES RESULTADOS TANTO EN VOLÚMENES DE VENTA COMO RENTABILIDAD PERO LAS FABRICAS EN ABRIL DEL 2005 DECIDIERON RETIRAR A DISTABLASA DEL MERCADO DE LOJA , UN MERCADO QUE LLEGANDO GLOBALMENTE A TODA LA ZONA RESULTABA RENTABLE PARA NUESTRA COMPAÑÍA.

### **ACTIVIDAD COMERCIAL**

---

EN LO QUE SE REFIERE A LAS VENTAS NETAS, ESTAS CRECIERON EN UN 32% .

EL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS POR PRODUCTO EN EL AÑO SE PRESENTARON ASÍ :

EN EL CASO DEL PLYWOOD LAS VENTAS EN MTS.3 REGISTRARON UN CRECIMIENTO DE 3% , ESTE INCREMENTO DE 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 CONSTRUCCIÓN ,EL CRECIMIENTO DEBIÓ TENER MEJOR PORCENTAJE PERO POR EL CIERRE DE OPERACIONES EN LOJA NO FUE POSIBLE.

EL PLYWOOD MARINO SE LOGRO UN CRECIMIENTO DE 18%. EL INCREMENTO SE DEBIÓ SOBRE TODO AL MEJOR MANEJO DE COBERTURA EN LA PROVINCIA DEL ORO Y POR UN TRABAJO DE CAMPO EN LOS PUERTOS DE DICHA PROVINCIA.

EN LOS TABLEROS DECORATIVOS LAS VENTAS EN MTS.3 DECRECIERON EN 40% , ESTE SE DEBIÓ AL INGRESO DEL FIBROPANEL 7 X 8 AL MERCADO , EL CUAL TUBO UN MEJOR POSICIONAMIENTO SOBRE TODO POR EL FORMATO Y LA MEJOR DISPOSICIÓN DE INVENTARIOS , ADEMAS NO SE PUDO CONTAR NUEVAMENTE EN ESTE AÑO CON TABLEROS DECORATIVOS DE PLYWOOD DE 4MM C EN CHAPAS DECORATIVAS NACIONALES COMO MASCAREY EN LA SUFICIENTE CANTIDAD COMO LO SOLICITA EL MERCADO, ROBLE Y LAUREL QUE EN EL CASO DEL MERCADO DEL AUSTRO TIENEN MUCHA ACOGIDA ENTRE LOS ARTESANOS.

EN EL NOVOPLY LAS VENTAS DECRECIERON EN 13 % ,LAS CAUSAS FUERON PRINCIPALMENTE LA SUSTITUCIÓN POR EL MDF Y NUEVAMENTE LA SITUACIÓN DE MASISA CON DESCUENTOS EXCESIVAMENTE ALTOS LO CUAL LES PERMITE CAPTAR SEGMENTOS DE CLIENTES DE PRECIO.

EL NOVOPLY TROPICAL CRECIO EN 21%. ESTE INCREMENTO SE DEBIÓ A UNA MEJOR PROMOCIÓN DEL PRODUCTO EN EL MERCADO , UNA CAPACITACIÓN CONSTANTE A NUESTROS CLIENTES SOBRE TODO CON LA PRUEBA DE LA OLLA QUE TUVIERON SU IMPACTO EN MERCADOS DE EL ORO DONDE SE PROMOCIONO FUERTEMENTE EL PRODUCTO Y CON CLIENTES ARTESANOS EN LA ZONA CENTRO DE CUENCA POR INTERMEDIO DE LA AGENCIA CENTRO.

EN EL CASO DEL NOVOKOR , EL CRECIMIENTO SE SITUÓ EN UN 33% ESTE AMPLIO CRECIMIENTO SE DEBIÓ A FACTORES COMO EL INGRESO DE AKTUELL MOBEL 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 VENTAS CRECIERON EN 28% , LA MEJOR PROMOCION DE ESTE PRODUCTO SOBRE TODO ATACANDO LA DEBILIDAD DE CALIDAD DE LOS TABLEROS LAMINADOS DE MASISA

m

EN LOS TABLEROS DE MDF LAS VENTAS CRECIERON EN 43% , ESTO FUERTE CRECIMIENTO SE DEBIÓ A LA DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO QUE MANTUVO NOVOPAN DURANTE TODO EL AÑO Y A LA INYECCIÓN DE PROMOCIONES EN DESCUENTOS ADICIONALES POR PARTE DE LA FABRICA QUE NOS POSIBILITO UNA EXITOSA PARTICIPACIÓN DEL MERCADO DESPLAZANDO ASÍ A LA COMPETENCIA QUE PRECISAMENTE SE ESPECIALIZAN O CALIFICAN COMO LÍDER A ESTE PRODUCTO.

LOS TABLEROS FIBRAKOR CRECIERON EN 43 % , ESTO DEBIDO A UN MEJOR MANEJO DEL PRODUCTO Y A LA DISPONIBILIDAD DEL TABLERO RANURADO QUE REGISTRO MUCHO ÉXITO EN LAS AGENCIAS DE DISTABLASA.

EN EL CASO DEL FIBROPANEL LAS VENTAS CRECIERON APROXIMADAMENTE AL 100%, NO LLEGANDO HASTA ESTA CIFRA DEBIDO A LA FALTA DE DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO POR PARTE DE LA FABRICA Y CONTINUOS PROBLEMAS DE CALIDAD

EN LOS PRODUCTOS COMERCIALES, LOS HERRAJES CRECIERON EN 33%.

EN LOS FILOS NOVOCANTO, LAS VENTAS SE INCREMENTARON EN 75%.

LAS VENTAS TOTALES DEL AÑO 2005 CRECIERON EN 23% EN MTS. 3 Y DE UN 33% EN VALOR MONETARIO.

#### **ACTIVIDAD FINANCIERA**

---

LA COMPAÑÍA EN EL 2005 ALCANZO UN CONSIDERABLE FORTALECIMIENTO EN SUS INDICES DE LIQUIDEZ , EN LA ROTACIÓN DE SUS ACTIVOS Y ACTIVIDADES EN SU LIQUIDEZ OPERATIVA FRUTO DE LA ACUMULACIÓN MENSUAL DE FLUJOS POSITIVOS DE CAJA , EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE LA COMPAÑÍA PARA CON SUS PROVEEDORES MEJORO OSTENSIBLEMENTE .

EL RESULTADO DE UTILIDAD OPERATIVA SE UBICO EN \$ 88.097 DOLARES QUE FRENTE A LOS RESULTADOS NEGATIVOS DE TODOS LOS AÑOS ANTERIORES SIGNIFICAN UN PASO DE CONSOLIDACIÓN Y DE VISIÓN DE FUTURO MUY PROMETEDOR PARA DISTABLASA.

## **ACTIVIDAD OPERATIVA CARTERA**

---

LA CARTERA TOTAL AL CIERRE 2005 PRESENTO LA CANTIDAD DE \$ 969.248,00 DOLARES CON UN SALDO VENCIDO DE \$ 249.657,00 QUE REPRESENTAN EL 25,76%.

ESTA MEJORÍA, A PESAR DE LAS DIFICULTADES DE AKTUELL SE DEBE A UN PROCESO MUY CLARO DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO QUE EMPIEZA CON UNA SOLICITUD DE CRÉDITO EN DONDE SE CONSIGNA TODOS LOS DATOS DEL POSIBLE CLIENTE PARA SU VERIFICACIÓN , UNA INSPECCIÓN DE PARTE DEL ASESOR QUE SE HARÁ CARGO DE LA CUENTA , DE UN ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE CRÉDITO POR MEDIO DE UN COMITE DE CRÉDITO Y DE LA ASIGNACIÓN DE CUPOS POR MEDIO DE UNA MATRIZ DE SOLVENCIA , ASÍ MISMO SE CONSIGUIÓ POR INTERMEDIO DE LOS RESPECTIVOS RECURSOS LEGALES RECUPERAR APROXIMADAMENTE EL 30% DE CARTERA EN ESTADO CRITICO.

ATENTAMENTE,



ING. IGNACIO BUSTAMANTE S.  
GERENTE GENERAL DISTABLASA