

## INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCIO ECONOMICO DEL AÑO 2008

El año 2008 igualmente al año anterior nuevamente fue un año electoral pues debimos acudir a las urnas a negar o aprobar la nueva constitución , el Gobierno en Mayo de este año dio pasos atrás en la flexibilización laboral pues suprimió la tercerización laboral y el contrato de trabajo por horas , lo cual se espera que en el segundo semestre de este año tenga consecuencias negativas sobre la tasa de empleo pues a Mayo del 2009 termina la vigencia obligatoria de los contratos de trabajo firmados en base al mandato 8.

El gobierno hasta el mes de noviembre contó con un flujo enorme de fondos lo que le permitió incrementar drásticamente el gasto corriente y viabilizar la obra pública , el petróleo ecuatoriano paso la barrera de los ochenta dólares.

Sin embargo este flujo de ingresos solo genero gasto y consumo mas no incremento el ahorro interno ni la producción por lo que la inflación luego de varios años de dolarización llevo a niveles del 8.35% .

El Producto Interno Bruto cerró con crecimientos infimos y de los más bajos de toda America, la caída de los precios del petróleo , la crisis internacional financiera , la caída de las remesas y un manejo económico de parte del Gobierno nada alentador hacen pensar en un 2009 con pronostico reservado.

### DISTABLASA.-

El primer trimestre del año 2008 fueron meses con dificultades en ventas pues se consiguieron ventas por debajo del presupuesto esto debido al fuerte invierno presentado en toda la costa ecuatoriana y a los enormes huecos de inventarios generados por dificultades de despacho de los productos de parte de las dos Fabricas .

A partir del cuarto mes del año la Empresa se fue fortaleciendo en sus niveles de ventas y se empezaron a conseguir importantes crecimientos en las ventas por encima del presupuesto esta situación también se dio en gran parte por la estabilización de la producción de Novopan pues dio un importante paso al tener en stock de seguridad los productos de mayor rotación lo que influyo a que Distablasa recupere una gran movilidad en sus inventarios y que posea los stocks necesarios tanto en longitud como en profundidad para atender adecuadamente el Mercado.

El cumplimiento del presupuesto en valor monetario se ubico en el 96,73% y creció un 18% vs. el año anterior.

Durante el año 2008 las dos Agencias de DISTABLASA, la Agencia Centro y la Agencia Machala se consolidaron plenamente en sus respectivos mercados, al mismo tiempo Distablasa Loja se posesiono fuertemente en la Ciudad de Loja y en toda la Provincia de Loja logrando crecimientos importantísimos en la

MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@etapanet.net / Cuenca - Ecuador  
SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arízaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquín Malo y Av. de las Américas / Telf.: 4094798  
SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453



participación de mercado u el mejor posicionamiento vs. el resto de participantes del mercado.

Pero sin lugar a dudas el mejor objetivo y logro conseguido en este año fue la apertura de la quinta Sucursal de Distablasa , la Agencia El Arenal la cual le posesiona a ala Compañía ampliamente en la ciudad pues es la Compañía dentro de este negocio con la mejor cobertura manteniendo una Sucursal al Norte de la Ciudad , una Sucursal estratégica al centro de la Ciudad y esta nueva Sucursal al Sur de la Ciudad, en ella se realizaron importantes inversiones como infraestructura , maquinaria , señalización y publicidad como el arrendamiento de una valla gigante en la avenida de Las Americas.

Como siempre DISTABLASA y sus colaboradores se preocuparon durante todo el año de cumplir con un estándar elevado de satisfacción de nuestros clientes, para ello se mejoraron los sistemas de transporte de la compañía, se mejoró los procesos de corte y canteado por intermedio de una matriz de corte, se supero ampliamente el indicador de horas de capacitación técnicas por intermedio de Seminarios llamados DSTACARPINTEROS, de las charlas técnicas especializadas y de la señoría directa en los talleres de nuestros clientes.

Al mismo tiempo se mejoró ostensiblemente la imagen corporativa de la compañía unificada en todas las Agencias así como de también la unificación de los showroom y toda la publicidad de la compañía.

Un paso importante fue también la reingeniería del Sistema de Gestion de Calidad que nos permitió la recertificación de la Compañía en el Sistema ISO 9001 / 2000 , se consiguió así mismo la Certificación de la Sucursal Loja y también se inicio los trámites pertinentes para la obtención del Reglamento Interno de Trabajo y del Reglamento de Seguridad y Salud ocupacional.

### **VENTAS POR PRODUCTOS**

Las ventas de PLYWOOD registraron un cumplimiento del 84% esto debido a la falta de entregas puntuales por parte de Codesa en todo el año y sobre todo en los tres primeros meses del año.

PLYWOOD MARINO tubo un cumplimiento del 93% sin embargo crecimos versus al año 2007 en un 44% apoyado fundamentalmente por el mercado de Loja.

En lo que se refiere a los tableros DECORATIVOS se fijó un presupuesto muy ambicioso que lamentablemente no se cumplió por problemas de abastecimiento, situación que confiamos sea corregido en el 2009.

El MDP cumplimos el presupuesto al 70 % , sin embargo este cumplimiento debió estar muy por encima pero a partir de Junio Colineal nuestro mejor cliente de este producto nos suspendió las compras por incompatibilidad del tablero con sus sistemas de aplicación del mismo situación que no se pudo reversar hasta cerrar año.

MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@etapanet.net / Cuenca - Ecuador  
SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquín Malo y Av. de las Américas / Telf.: 4094798  
SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453



En lo que se refiere al MDP TROPICAL se cumplió el presupuesto en un 116% esto de debió a que se creó nuevos usos para el producto y nuevos nichos de mercado.

El MDPKOR, DISTABLASA cumplió el presupuesto en 102% debido a un gran trabajo de diversificación y al apoyo de Loja y la nueva sucursal del Arenal.

En lo que se refiere al MDF el cumplimiento fue del 100%, esto debido al apoyo de Novopan a invertir mejores descuentos lo que influyó en una rápida recuperación de nuestra participación de mercado.

Lo que se refiere al FIBRAKOR la compañía cumplió el 92% del presupuesto pues el 70% de las ventas son del FIBRAKOR RANUARADO producto en el cual existieron continuas promociones.

En lo que se refiere al FIBROPANEL el cumplimiento se fijó en el 132% a pesar de dificultades muy fuertes en el abastecimiento se ha solicitado a la Fabrica que para el año venidero esta situación debe cambiar ya que este producto es estratégico como gancho para conseguir mejores ventas en el resto de productos.

En lo que se refiere a HERRAJES y FILOS se cumplió el 89% y 115% respectivamente.

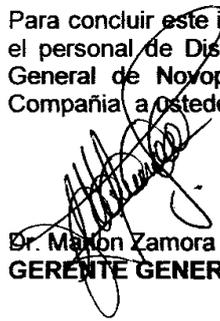
### RESULTADOS FINANCIEROS

En el año 2008 DISTABLASA mejoró considerablemente su patrimonio pues son tres años continuos en los que se ha conseguido importantes ingresos por resultados positivos.

Las utilidades del 2008 antes de participación de empleados y de impuestos fue de 160310 dólares que representan un crecimiento del 28.28% respecto al 2007.

La compañía cerró el año con una cartera de 1.280.000 dólares, la cartera vencida representa el 17% se mejoró vs. el 2007 en 8 puntos la cartera vencida ya que se cerró al 2007 con el 25% de vencimiento.

Para concluir este informe, debo dejar constancia de mi agradecimiento a todo el personal de Distablasa y en especial al Ing. Ignacio Bustamante Gerente General de Novopan y al sr. Cesar Alvarez presidente Ejecutivo de la Compañía a ustedes señores accionistas por el apoyo y confianza brindada.

  
Dr. Maxton Zamora S.  
GERENTE GENERAL

MATRIZ CUENCA: Av. Octavio Chacón s/n y Miguel A. Narváez Esq. (Parque Industrial)  
Telfs. fax: 286 3502 / 286 3503 / 286 3660. E-mail: distablasa@etapanet.net / Cuenca - Ecuador  
SUCURSAL CENTRO CUENCA: Av. R. M. Arizaga y Juan Montalvo Esq. / Telefax: 284 0305 / 2830536  
SUCURSAL EL ARENAL CUENCA: Calle Joaquín Malo y Av. de las Américas / Telf.: 4094798  
SUCURSAL MACHALA: Av. Las Palmeras 408 entre Octava y Novena Norte Telfs.: 296 3994 / Fax: 292 3316  
SUCURSAL LOJA: Av. Guayaquil entre Salvador Bustamante y Cuenca. Telf. 2577 539 / 2579 453

