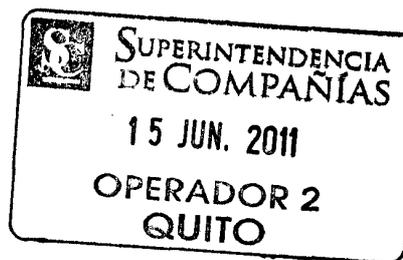


Quito, Marzo de 2011

Señores
Junta Directiva
EDESA S. A
Ciudad



De conformidad con lo previsto en los estatutos sociales de la compañía, cumplimos con presentar, para su conocimiento y aprobación el informe de labores del ejercicio 2010.

I ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO DE 2010

El año 2010 estuvo marcado por la consolidación en el poder del Gobierno del Presidente Correa, luego de ser electo para un nuevo período de 4 años junto con los miembros de la Asamblea y Alcaldes y Prefectos de todas las ciudades y Provincias del Ecuador y por la recuperación económica luego de la crisis del año 2009.

La información disponible indica que la economía se acelera para alcanzar una modesta tasa de crecimiento, liderada por el gasto público que alimenta el consumo de los hogares. Al fin del año, el crecimiento según el Banco Central del Ecuador fue del 3,6%. Un éxito clave fue lograr el financiamiento requerido para el programa de inversión, en donde la obtención del crédito de China por US\$ 1.000 millones es el más importante.

El precio del petróleo se mantuvo estable durante todo el año, con un importante aumento de precios para el último trimestre del año, por lo que se registró un precio promedio del año a niveles de US \$ 72 por barril.

La inflación del año fue del 3,33% registrando una disminución con relación al 2009 que alcanzó el 4,32%.

En el sector externo de la economía, las exportaciones al mes de diciembre del 2010 ascendieron a US \$ 17.489 MILLONES, un incremento del 26,2% con relación al 2009, mientras que las importaciones por su parte, alcanzaron US \$ 19.468 MILLONES un incremento del 38,1% contra el año anterior, registrando un déficit de la balanza comercial de US \$ 1.979 MILLONES. Cabe señalar que las exportaciones petroleras se incrementaron en el 38,8% mientras que las no petroleras se incrementaron en el 13,3%; mientras que por el lado de las importaciones el mayor impacto estuvo dado por los combustibles que se incrementaron en 72,9%, así como en las de bienes de consumo el 33% y materias primas aumentaron en el 26,7%.

La Reserva Monetaria Internacional de Libre Disponibilidad que cerró en diciembre del 2009 en USD\$ 3.792 millones llegó a US \$ 2.622,10 en diciembre del 2010, registrando una disminución del 30,8%.

De la información disponible, la deuda pública externa se ubicó al cierre del año en USD\$ 8.621.90 millones lo que representa el 14,9 % del PIB.

II PROYECCIONES ECONÓMICAS Y POLÍTICAS PARA 2011

Las proyecciones para el año 2011 son alentadoras y se repite el pronóstico del año anterior, mientras el precio del petróleo ecuatoriano supere los \$85 por barril, el presupuesto general del estado y la balanza de pagos estarán relativamente equilibrados, más allá de los requerimientos razonables de financiamiento, pero si el precio baja de esos niveles, las necesidades de financiamiento serán mucho más altas y el gobierno probablemente tendrá dificultades para obtener los recursos necesarios poniendo en riesgo no solo la continuidad de los programas sociales, las inversiones y los grandes proyectos nacionales, sino también la dolarización. Se prevé una ligera recuperación de las remesas. El sector Financiero y Bancario todavía mantiene sólidos indicadores, obtuvo una interesante rentabilidad en el 2010. La consulta popular prevista para el mes de mayo, tendrá un leve efecto perturbador en la economía y particularmente en el sector bancario. De cualquier manera, el gobierno estima un crecimiento económico del orden del 3,5% marcado por altos niveles de los precios del petróleo y en el que el sector de la construcción de vivienda será favorecido gracias a la importante inyección de recursos financieros por parte del gobierno y un entorno financiero que beneficiará los créditos hipotecarios a mediano y largo plazo, especialmente para el segmento económico. El gobierno estudia restricciones a las importaciones buscando alternativas para reducir la balanza comercial que se anticipa será negativa también para el año 2011. La inflación por su parte tenderá a mantener los niveles del 2010. Con la expedición del Código de la Producción, el gobierno espera atraer inversiones que ayuden a un mejor desempeño económico pero sobre todo a la generación de empleo.

III INFORME DE GESTIÓN

ÁREA COMERCIAL

MERCADO NACIONAL

El mercado nacional durante el año 2010 alcanzó una venta en piezas totales por 2,582.387. En USD esto representó un total de US 26,297.394, el cual, dio un crecimiento en USD de 9% vs 2009 y contra plan con un cumplimiento de 92%:

UNIDADES						
PROYECTOS	228.230	251.650	316.774	-21%	10%	10%
RETAIL	505.806	636.969	705.686	-10%	26%	25%
RUTA	1.871.744	1.693.768	2.018.169	-16%	-10%	66%
TOTAL	2.605.780	2.582.387	3.040.629	-15%	-1%	

DÓLARES						
PROYECTOS	4.360.173	4.688.893	4.789.913	-2%	8%	18%
RETAIL	7.127.058	8.879.914	8.347.873	6%	25%	34%
RUTA	12.683.944	12.728.586	15.351.493	-17%	0%	48%
TOTAL	24.171.175	26.297.394	28.489.279	-8%	9%	100%

Es importante recalcar que el 2010 se trabajo en consolidar el equipo con enfoques por canales, por ende, se pudo focalizar en las estrategias más dirigidas tanto de Ventas como de Marketing, con el fin, de lograr un impacto a corto plazo.

CATEGORÍA PORCELANA SANITARIA

Se arrancó un poco por debajo de las expectativas contra el 1er semestre del 2009 bajo un escenario financiero negativo. Sin embargo, el Gobierno favoreció al sector de la Construcción inyectando una suma importante de dinero, la cual, permitió un agresivo movimiento de todos los créditos hipotecarios. Adicional a lo anteriormente mencionado, la gestión y planteamientos de condiciones comerciales con todos nuestros clientes ayudó para un arranque del 2do semestre agresivo.

UNIDADES						
PROYECTOS	113.871	109.674	112.106	-2%	-4%	12%
RETAIL	167.721	195.816	188.495	4%	17%	22%
RUTA	610.291	592.121	651.490	-9%	-3%	66%
TOTAL	891.883	897.611	952.091	-6%	1%	100%

El canal de mejor desempeño en unidades sanitarias contra plan fue Retail con un cumplimiento vs. plan de 4% por encima y un crecimiento vs 2009 de 17%.

DÓLARES						
PROYECTOS	2.941.113	2.902.408	2.935.311	-1%	-1%	17%
RETAIL	4.319.989	5.533.735	5.050.475	10%	28%	32%
RUTA	8.668.708	9.081.995	9.813.215	-7%	5%	52%
TOTAL	15.929.810	17.518.138	17.799.001	-2%	10%	100%

En el caso del desempeño en USD por canal, el de mayor crecimiento también está centrado en Retail, el cual, representa el 32% del negocio de mercado nacional en dicha categoría. Con un crecimiento importante vs 2009 de doble dígito 28%.

Como se mencionó en un inicio, el performance del 1er semestre 2010 vs el mismo semestre del 2009 fue bajo, sin embargo, se ve un crecimiento importante a partir del segundo semestre como se puede ver a continuación:

UNIDADES

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	82.068	70.411	-14%
2DO SEM	67.807	80.927	19%
PROM ANUAL	74.937	75.669	1%

El segundo semestre nos ayudó a cerrar positivamente contra el 2009. A pesar de que incrementamos precios, nos apoyó mucho el focalizarnos en los canales, plantear las estrategias de marketing dirigidas por canal y las condiciones comerciales.

USD

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	1.431.329	1.385.525	-3%
2DO SEM	1.241.901	1.557.037	25%
PROM ANUAL	1.336.615	1.471.281	10%

Hubo un crecimiento importante en dólares en la categoría de Sanitarios, permitiéndonos cerrar 10% por encima del año 2009.

CATEGORÍA GRIFERIA

Grifería toma un papel muy importante a partir del mes de Julio 2010, en conjunto con las condiciones comerciales propuestas a los clientes más importantes. Se planteó un plan agresivo de visita a Constructores, capacitaciones a ferreteros y plomeros, desarrollo de material pop para los 3 canales:

UNIDADES						
PROYECTOS	41.047	46.005	71.512	-36%	12%	16%
RETAIL	67.631	80.144	94.068	-15%	19%	28%
RUTA	188.054	156.238	232.021	-33%	-17%	55%
TOTAL	296.732	282.387	397.600	-29%	-5%	100%

En el caso de unidades el canal que más nos detiene en crecimiento en el 2010 fue Ruta, el cual, fue mayormente generado por la falta de compra por parte de nuestros clientes de Ruta más importantes. Esto solo nos sucede en el 1er Semestre:

UNIDADES

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	26.479	21.180	-20%
2DO SEM	23.030	25.975	13%
PROM ANUAL	24.755	23.577	-5%

Como se puede observar se da una fuerte recuperación de venta promedio mensual en grifería a partir de segundo semestre con un crecimiento del 13%

El desempeño en USD también mantiene una misma tendencia:

DÓLARES						
PROYECTOS	948.915	1.180.035	1.149.273	3%	24%	27%
RETAIL	1.341.600	1.633.299	1.634.070	0%	22%	38%
RUTA	1.764.728	1.486.766	2.742.668	-46%	-16%	35%
TOTAL	4.055.243	4.300.100	5.526.012	-22%	6%	100%

La introducción de dos nuevas líneas en el segmento alto, apoyó la venta de forma incremental en el segundo semestre, además, de los incrementos de precios en dicha categoría.

USD

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	343.384	345.187	1%
2DO SEM	334.283	373.672	12%
PROM ANUAL	338.834	359.429	6%

El crecimiento en USD del segundo semestre permitió un cierre vs 2009 de 6%.

CATEGORÍA BRONCERIA

En el caso de dicha categoría, el performance ha sido inferior al 2009, básicamente por un tema de posicionamiento en el mercado, hemos desarrollado algunas estrategias agresivas con el fin de cambiar la tendencia de venta de Broncería.

UNIDADES						
PROYECTOS	10.928	16.195	29.320	-45%	48%	6%
RETAIL	18.673	24.700	34.761	-29%	32%	10%
RUTA	271.967	218.161	358.711	-39%	-20%	84%
TOTAL	301.568	259.056	422.792	-39%	-14%	100%

DÓLARES						
PROYECTOS	31.061	46.016	97.965	-53%	48%	6%
RETAIL	59.014	78.286	116.145	-33%	33%	10%
RUTA	786.952	649.492	1.198.543	-46%	-17%	84%
TOTAL	877.026	773.794	1.412.653	-45%	-12%	100%

Es importante resaltar que en los canales de Retail y Proyectos crece vs 2009 de forma muy agresiva en USD 33% y 48% respectivamente, sin embargo, la participación de venta de dichos canales no supera el 16%, por ende el volumen no influye mucho sobre el total.

Ahora, si observamos por semestre, se da la misma tendencia que las categorías antes mencionadas, tanto en USD como en unidades, el crecimiento de venta promedio por mes en dicho semestre es importante:

UNIDADES

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	37.735	17.340	-54%
2DO SEM	22.558	25.863	15%
PROM ANUAL	30.147	21.601	-28%

USD

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	84.924	52.877	-38%
2DO SEM	63.986	76.191	19%
PROM ANUAL	74.455	64.534	-13%

En unidades el crecimiento es de 15% y en USD el crecimiento es 19% vs el mismo semestre del 2009.

CATEGORÍA COMPLEMENTOS

Respecto a la categoría de Complementos toma un importante rol en el año 2010, con un importante crecimiento 2010 vs 2009 del 8%, sin embargo, quedando por debajo de plan con 10% en unidades. En el caso de USD cerramos 12% por encima del año 2009, sin embargo, quedando 9% por debajo de plan 2010.

UNIDADES						
PROYECTOS	48.610	59.997	73.288	-18%	23%	20%
RETAIL	87.253	117.865	128.129	-8%	35%	39%
RUTA	146.908	127.085	139.177	-9%	-13%	42%
TOTAL	282.771	304.947	340.594	-10%	8%	100%

DÓLARES						
PROYECTOS	248.915	330.954	371.439	-11%	33%	26%
RETAIL	449.279	552.580	538.489	3%	23%	43%
RUTA	444.394	391.039	494.835	-21%	-12%	31%
TOTAL	1.142.588	1.274.573	1.404.763	-9%	12%	100%

Si observamos el desempeño por semestre, de igual forma se ve la misma tendencia de crecimientos fuertes tanto en unidades como en USD:

UNIDADES

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	24.767	23.101	-7%
2DO SEM	22.391	27.760	24%
PROM ANUAL	23.579	25.430	8%

USD

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	95.516	100.824	6%
2DO SEM	95.087	111.833	18%
PROM ANUAL	95.302	106.329	12%

EL enfoque en esta categoría ha sido trabajar muy de la mano con nuestra Grifería y grupos objetivos de mayor influencia y opinión sobre nuestros compradores finales como ferreteros y plomeros. Se refleja en los crecimientos promedios de venta en el segundo semestre tanto en USD 18% y en unidades 24%.

CATEGORÍA SERVIDESA

En esta categoría tuvimos un arranque muy positivo contra el año 2009 en los canales de Proyectos y Retail con crecimientos de 50% y 34%, respectivamente, contra 2009 en unidades, sin embargo, como otras categorías, el canal de mayor participación es Ruta (72%):

UNIDADES						
PROYECTOS	11.828	17.745	28.013	-37%	50%	2%
RETAIL	158.583	212.435	253.117	-16%	34%	26%
RUTA	653.197	598.509	634.456	-6%	-8%	72%
TOTAL	823.608	828.689	915.586	-9%	1%	100%

En USD la tendencia se ve diferente en los 3 canales, podemos observar que se cumple contra plan 22% y crecemos vs 2009 20%:

DÓLARES						
PROYECTOS	19.517	29.689	23.492	26%	52%	2%
RETAIL	406.929	585.947	371.849	58%	44%	35%
RUTA	962.472	1.054.379	971.266	9%	10%	63%
TOTAL	1.388.918	1.670.015	1.366.607	22%	20%	100%

La tendencia de venta promedio por mes es agresiva a parti del segundo semestre con 24%

UNIDADES

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	24.767	23.101	-7%
2DO SEM	22.391	27.760	24%
PROM ANUAL	23.579	25.430	8%

Con una mayor tendencia de venta por mes en USD en esta categoría a partir del segundo semestre con un promedio de venta por mes de US 155,000 que realmente supera expectativas de dicha categoría:

USD

	2009	2010	%VAR
1ER SEM	111.852	123.590	10%
2DO SEM	120.360	155.839	29%
PROM ANUAL	116.106	139.714	20%

En esta categoría se trabajó mucho con los clientes de Retail y Cobertura con el fin de posicionar más a nuestra marca, calidad del producto y disponibilidad en el canal de ruta.

CATEGORÍA BAÑERAS

Finalmente, en esta categoría debemos tener un mayor enfoque, su desempeño no fue positivo en el año 2010 con un crecimiento vs 2009 de 5% y con un cumplimiento del 81% vs plan en unidades. En USD tuvimos un decrecimiento 2% vs 2009 y un cumplimiento contra plan del 78%:

UNIDADES						
PROYECTOS	1.946	2.034	2.535	-20%	5%	21%
RETAIL	5.945	6.008	7.116	-16%	1%	62%
RUTA	1.327	1.655	2.314	-28%	25%	17%
TOTAL	9.218	9.697	11.965	-19%	5%	100%

DÓLARES						
PROYECTOS	170.652	199.792	212.432	-6%	17%	26%
RETAIL	550.247	496.067	636.845	-22%	-10%	65%
RUTA	56.690	64.915	130.966	-50%	15%	9%
TOTAL	777.589	760.774	980.242	-22%	-2%	100%

El canal de mayor venta o participación en esta categoría es Retail que representa el 65%, sin embargo, para el 2011 se va reestructurar toda la categoría, específicamente a nivel de portafolio de productos.

RESUMEN TOTAL POR CATEGORÍA

Cerramos el año con por encima del año 2009 con 10% y contra plan hubo un cumplimiento del 93% en USD:

DÓLARES						
PROYECTOS	4.741.861	5.776.049	5.988.256	-4%	22%	21%
RETAIL	7.887.407	9.538.844	8.816.013	8%	21%	34%
RUTA	12.785.664	12.758.506	15.355.105	-17%	0%	45%
C2	73.199	67.523	0		-8%	0%
TOTAL	25.488.131	28.140.922	30.159.375	-7%	10%	100%

En unidades hubo un cumplimiento contra plan del 86%.

UNIDADES						
PROYECTOS	259.845	334.376	406.407	-18%	29%	12%
RETAIL	554.366	681.416	735.711	-7%	23%	25%
RUTA	1.882.757	1.697.582	2.018.381	-16%	-10%	62%
C2	62.954	3.689	0		-94%	0%
TOTAL	2.759.923	2.717.063	3.160.499	-14%	-2%	100%

Lo importante es que la tendencia de venta en todas las categorías cierran con una tendencia hacia el alza, el cual, augura un positivo 2011.

ÁREA DE PRODUCCIÓN

Los resultados del 2010 comparados con el Presupuesto y los reales del 2009 son los siguientes:

	REAL 2009	REAL 2010	PRESUPUEST O 2010	Var. 2010/2009 (%)	Var.real 2010/presupuesto (%)
RENDIMIENTO TECNICO (%)	80,49	81,35	84,04	1,01	0,97
INGRESO BODEGA PIEZAS GRANDES	211303 5	217574 7	2147972	1,03	1,01
US \$ / KG DE PASTA	0,7491	0,7669	0,7478	1,02	1,03
US \$ /PIEZA (PRODUCCIÓN)	10,39	10,29	10,23	0,99	1,01

A continuación se presenta un resumen general por tipo de producto ingresado a bodega:

	2009	2010	% DIFERENCIA
W.C	722.948	716.623	-1
TQ	698.671	731.397	5
BD	1.348	1.504	12
LV	523.763	542.279	4
PD	152.559	172.639	13
UR	13.746	11.305	-18
TOTAL	2.113.035	2.175.747	3

Ingresaron a producción los nuevos modelos de los one piece Ego Regular y Elongada, que no se presupuestó.

ONE PIECE A BODEGA

	2008	2009	2010
OASIS	774	16.089	12.862
KINGSLEY	6.338	17.336	14.958
STRATOS	3.087	15.402	6.920
EGOS			17.491
TOTAL	10.199	48.827	52.231

Ingresaron también los modelos 4347 (FMBO), Lavamanos Sibila y del tanque altima de 10" reiniciamos la fabricación de los Malestrom, Altima regular, Vacuity regular y ADA que no estaban en el presupuesto.

Los moldes de resina de tanques al cierre de Diciembre alcanzó la una máquina los 70940 llenes y la otra 69650 llenes, el objetivo es alcanzar los 100.000 llenes.

Cambio del sistema de instrumentación y control del horno 7, se cambio del micromax 2 al Honewell HC 900.

En el horno 3 se implemento el sistema de supervisión Scada con PLC Siemmens SCL 5 para visualización de la curva de quema

No se ha realizado todavía los cambios del yugo, la compuerta y el techo del horno 7 que estaba planificado y presupuestado hacerlo este año, así como el cambio de la fibra de las puertas y el techo del horno 8.

Se probó un nuevo quemador para habilitar los quemadores de precalentamiento del horno 3 con resultados positivos ya que de los que vinieron con el horno ya no existen. Se planificara el cambio para este año.

Se implemento en el mes de Noviembre el terminado en verde de los accesorios disminuyendo notablemente la generación de polvo en la planta.

ÁREA TÉCNICA

PREPARACION PASTA

En el año 2010 el consumo promedio mensual de pasta en Edesa fue 3.154 toneladas, muy similar al consumo mensual del año 2009 (3.153 toneladas). El costo promedio de la pasta preparada (por materia prima) en el año 2010 fue de \$105 ligeramente inferior al del año 2009 (\$106/ton.) Se debe indicar que a partir del mes de Agosto, existió un incremento en el costo de la pasta, llegando en Diciembre al valor de \$112/ton. Esto se debió, principalmente, al incremento en el costo del transporte de la materia prima importada desde Estados Unidos.

El consumo de pasta por pieza grande fabricada fue de 12,24 kg en el año 2010, siendo el menor valor de los últimos 6 años. En el año 2009, el valor fue de 12,62 kg/pieza grande (3% menos).

Durante todo el año 2.010, se fabricó una sola fórmula de pasta, con la utilización de arcilla Arcabuco proveniente de una nueva mina.

Durante el año 2010, se receptaron y analizaron las siguientes cantidades de materias primas:

MATERIALES	TONELADAS
Arcilla Arcabuco	8.757
Arcilla Astillado	2.646
Caolín La Ercilia	5.549
Feldespatos La Ercilia	7.372
Feldespatos San Fernando	1.467
Feldespatos Minspar 1	984
Sílice Punín	462
Arcilla Martin 5 / L1	3.555
Caolín KT	6.721

Dentro del sistema de gestión ambiental de Edesa, en el año 2010, en Preparación Pasta se continuó con actividades como la utilización del agua de lavado de Vaciado; la reutilización de los desechos de refractarios en la formulación de alúmina; el mantenimiento de cortinas en las naves de almacenamiento de materias primas para disminuir la generación de polvo, y el lavado de residuos de tamizado para su reutilización.

En cuanto se refiere a la seguridad en el trabajo en el área de Preparación Pasta, durante el año 2010, se desarrollaron actividades como: el mantenimiento de barandas de protección en tolvas; reposición y reparación de tapas de las cisternas y cubículos de pasta; el mantenimiento de rejillas de canaletas; la reposición de luces y alarmas en mini cargadoras; y, el retiro de plataforma, reubicación de tamices de slurry plástico y adecuación de escaleras de válvulas de slurrys.

Para el mejoramiento del ambiente de trabajo (clima laboral), durante el año 2010, entre las actividades más importantes podemos mencionar el mejoramiento del sistema de información al personal, sobre las actividades de la empresa, mediante el uso de la cartelera y reuniones mensuales (junto con el personal de Preparación Esmalte, Laboratorio y Moldes); el uso de fotografías del personal que cumple años en el mes y de los 2 mejores trabajadores de cada mes, la planificación, programación y realización del paseo anual y el programa de navidad con el personal del área y su familia, habiendo ocupado el primer lugar (junto con Laboratorio y Preparación Esmaltes) y la realización de encuentros deportivos con el personal, durante dos ocasiones en el año (junto con Laboratorio y Preparación Esmalte).

En el cuadro siguiente, se resumen los costos promedios mensuales del área de Preparación Pasta en el año 2.010, comparándolos con el año 2.009.

	AÑO 2010	AÑO 2009	PORCENTAJE
MATERIAS PRIMAS USADAS, kg	3'154.069	3'171.634	-0,6
COSTO MATERIA PRIMA, \$	331.307	336.985	-1,7
COSTO MANO DE OBRA, \$	14.340	13.881	3,3
COSTO ENERGÍA ELECTRICA, \$	17.820	19.241	-7,4
COSTO ACT. MAQUINARIA, \$	33.534	30.667	9,4
GASTOS GENERALES, \$	37.543	31.859	17,8
COSTO UNITARIO TOTAL, \$/kg	0,1378	0,1364	1,0
COSTO UNITARIO POR MATERIA PRIMA, \$/kg	0,1050	0,1062	-1,1
COSTO UNITARIO MANO DE OBRA, \$/kg	0,0045	0,0044	3,9
COSTO UNITARIO ENERGÍA ELEC., \$/kg	0,0056	0,0061	-6,9
COSTO UNITARIO ACT. MAQUINARIA, \$ /kg	0,0106	0,0097	10,0
COSTOS UNITARIO GASTOS GENERALES, \$/kg	0,0119	0,0100	18,5
COSTO TOTAL, \$	434.543	432.633	0,4

PREPARACIÓN ESMALTES

El consumo promedio mensual de esmalte en Edesa durante el año 2010 fue de 290,9 toneladas, menor en un 10,8%, al consumo registrado en el año 2009 (326,7 toneladas por mes). El consumo de esmalte por pieza grande en el año 2010 fue de 1,27 kg/pieza grande, menor en un 14,2% al valor registrado en el año 2009.

El costo promedio (por materia prima), disminuyó 0,9%, bajando de \$449,3 a \$445,3 por tonelada.

Como actividades relevantes desarrolladas durante el año 2010, se puede mencionar las siguientes:

- Fabricación en color blanco con mayor cantidad de wollastonita en lugar de carbonato de calcio con mejores resultados en la calidad del producto final.
- Desarrollo de fórmulas de colores especiales como: naranja, rojo, verde pistacho, texturado arena y metálicos. Se incluye aquí la realización de pruebas y obtención de los productos con acabado bicolor.
- Desarrollo de fórmula y fabricación de esmalte con feldespatos de Sumicol en lugar de los feldespatos Marcabelí y Minspar con buenos resultados en calidad del producto, desde noviembre del 2010.

- Ensayos en el laboratorio con muestras de Colorobbia como : carbonato de calcio, talco, wollastonita con buenos resultados preliminares. Se tiene alternativas de compra.

En el cuadro siguiente, se resumen la comparación de los costos promedios mensuales del área de Preparación Esmalte en el año 2.010 con el año 2.009.

	PORCENTAJE	
MATERIAS PRIMAS USADAS, kg		-10,3
COSTO MATERIA PRIMA , \$		-11,1
COSTO TOTAL MANO DE OBRA, \$		-4,4
COSTO ENERGÍA ELECTRICA, \$		-9,5
COSTO ACT. MAQUINARIA, \$		-13,0
GASTOS GENERALES, \$		14,9
COSTO UNITARIO TOTAL, \$/kg		2,4
COSTO UNITARIO POR MATERIA PRIMA, \$/kg		-0,9
COSTO UNITARIO POR MANO DE OBRA, \$/kg		6,5
COSTO UNITARIO POR ENERGÍA ELEC., \$/kg		0,9
COSTO UNITARIO POR ACT. MAQUINARIA, \$ /kg		-3,0
COSTO UNITARIO POR GASTOS GENERALES, \$/kg		28,1
COSTO TOTAL, \$		-8,1

FABRICACIÓN DE MOLDES

El consumo promedio mensual de yeso en el año 2010 disminuyó de 301,7 (año 2009) a 280,5 toneladas, habiéndose fabricado 3.728 moldes promedio/mes, un 10,5% menos que en el 2009. Esto principalmente debido a la mejora en la vida útil de los moldes.

El costo promedio del yeso (por materia prima) en el año 2010, disminuyó en un 2,6% con relación al 2009, esto es de \$213,3 a \$207,7 por tonelada. Esto se debió sobre todo a la disminución del costo del yeso Máximo (mexicano).

El porcentaje de pérdida de yeso subió de 3,9% del año 2009, al 4,5% en el 2010. Uno de los principales motivos fue la continuación en la fabricación de moldes usando matrices de yeso ultracal hasta que se definan completamente los modelos.

El porcentaje de moldes defectuosos entregados a la Sección Vaciado disminuyó del 10,1% en el año 2009 al 9,3% en el año 2010.

Dentro de las actividades más destacadas desarrolladas en el Area de Moldes durante el año 2010, se puede citar a las siguientes:

- Se continúa con el control para el uso racional de los insumos (flejes, tubos, varillas metálicas, pernos, etc). Esto permitió que los costos de los insumos utilizados disminuya de \$8.146/promedio-mes en el año 2009 a \$6.783/promedio-mes en el año 2.010.
- A partir del mes de Septiembre se realizó en el área de Moldes un proceso de producción más limpia, habiéndose obtenido principalmente las siguientes mejoras: estandarización de los pesos para los moldes, mejor control de pesos en la máquina Vicentini y disminución en el consumo de agua en el lavado de jarras.
- A partir del mes de Noviembre se ha comenzado a realizar la reunión con todos los trabajadores del área para festejar a los cumpleaños, con el objetivo de mejorar el ambiente de trabajo y la colaboración del equipo de trabajo.
- Se suspendió la operación de un secadero, mediante la optimización de la carga de los otros dos secaderos y la implementación de mejores curvas de secado, a partir del mes de Marzo.
- A partir del mes de Agosto, el personal de pulido de moldes está trabajando en una sola jornada a partir de las 10h00 lo que ayudado a que el personal distribuya de una mejor manera su trabajo y evitando así que se queden mas allá de las 22h00.

En el cuadro siguiente, se resume la comparación de los costos promedios mensuales del área de Fabricación de Moldes en el año 2.010 con el año 2.009.

	PORCENTAJE	
MATERIAS PRIMAS USADAS, kg		-7,0
COSTO MATERIA PRIMA, \$		-9,5
COSTO TOTAL MANO DE OBRA, \$		6,1
COSTO ENERGÍA ELECTRICA, \$		-8,9
COSTO ACT. MAQUINARIA, \$		54,7
GASTOS GENERALES, \$		-1,2
COSTO COMBUSTIBLE, \$		21,3
COSTO UNITARIO TOTAL, \$/kg		10,1
COSTO UNITARIO POR MATERIA PRIMA, \$/kg		-2,6
COSTO UNITARIO POR MANO DE OBRA, \$/kg		14,1
COSTO UNITARIO POR ENERGÍA ELECTRICA, \$/kg		-2,0
COSTO COSTO UNITARIO POR		66,4

ACT. MAQUINARIA, \$ /kg			
COSTO UNITARIO POR GASTOS GENERALES, \$/kg			6,3
COSTO UNITARIO POR COMBUSTIBLE, \$/kg			30,4
COSTO TOTAL, \$			2,3

DISEÑO Y MATRICERÍA

Las principales actividades desarrolladas en el Departamento de Diseño y Matricería durante en el año 2010, son las siguientes:

- **Inodoros One Piece Kingsley HET (RF, EF):** se realizan modificaciones para facilitar la producción y el funcionamiento referido a las pruebas de lavado.
- **Inodoro One Piece Nuevo Modelo HET (RF, EF):** rediseño de modelos de acuerdo a solicitud de Comité de Diseño, hasta tener la versión final.
- **Inodoro One Piece Ego Elongada:** matriz mixta desarrollada en resina y ultracal.
- **Inodoro Campeón HET:** desarrollo de la matriz en resina, concluida en el mes de Febrero.
- **Inodoros Savex regular sin pines:** desarrollo de producto para asegurar el funcionamiento. Se encuentra en etapa de homologación con Chile.
- **Pedestal Sibila:** rediseño de modelos de acuerdo a solicitud de Comité de Diseño, con acople similar a muestra enviada desde Fanaloza.
- **Lavamanos Aspío y Pompano :** rediseño del modelo para el acople con el pedestal Sibila.
- **Accesorios:** desarrollo de nuevos accesorios, modelos aprobados por el Comité de Diseño.
- **Proyecto espaggles-agua caliente:** elaboración de nueva matriz del émbolo, para ensayos en producción.
- **Proyecto TOTO:** desarrollo de lavamanos de bajo mesón y fabricación de taza de montaje a la pared.

GESTIÓN AMBIENTAL

En este ámbito cada vez más importante dentro de la gestión industrial de Edesa, se destaca lo siguiente:

- Operación eficiente de la planta de tratamiento de aguas residuales, con el cumplimiento total del programa de monitoreo de descargas líquidas no domésticas. Todas las mediciones fisico-químicas realizadas se encuentran dentro de los rangos exigidos por la ordenanza municipal. El volumen mensual promedio de aguas residuales procesadas en el año 2010 fue de 6.727 metros cúbicos, lo que representa un 6,7% menor a la del año 2009.
- Continuando con el buen uso de los recursos naturales, en el año 2010 se disminuyó el consumo de agua potable con respecto al año 2009, en un 17,5%, pasando de

93.008 metros cúbicos anuales a 76.660 metros cúbicos. De esta última cifra, el 77% corresponde a autoabastecimiento de agua potable en Edesa.

SISTEMAS ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001

Actualmente, los clientes tienen mayor preocupación ya no solo por el producto, sino también por la forma como el producto fue elaborado, teniendo ahora mayor importancia el cumplimiento de nuevas expectativas en gestión ambiental, seguridad y salud ocupacional, calidad y responsabilidad social.

Es por esto que, actualmente las industrias se encuentran renovando el enfoque de sus actividades, gestionando integralmente las variables:

- Calidad
- Ambiente
- Seguridad y salud ocupacional

Edesa ha venido preparándose y ejecutando este cambio en todos sus procesos, desde varios años atrás, habiéndose presentado a la auditoria externa los días 21 y 22 de Junio del 2010, realizada por Bureau Veritas.

Como resultado de esta auditoria, que incluyó la revisión de todas las actividades industriales que se realizan en Edesa, se obtienen las certificaciones a nuestro sistema integrado de gestión:

- ISO 9001, Sistemas de gestión de calidad
- ISO 14001, Sistemas de gestión ambiental
- OHSAS 18001, Sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional

RECURSOS HUMANOS

CLIMA LABORAL

En el 2010 la Gerencia de Recursos Humanos con el apoyo de los administradores y jefes, realizó un seguimiento mensual a partir del mes de Enero de las acciones propuestas en los planes de mejora del año por las distintas áreas. Estos planes son revisados, realizando muestreos con el personal, con el fin de evaluar las acciones propuestas. Con el fin de evaluar el clima laboral se efectuaron grupos focales que nos permitieron entender cual es la percepción del personal sobre su clima laboral específico, y el de la empresa, obteniendo un resultado de 7,35 sobre 10, el puntaje global en planta.

En el relación al los departamentos administrativos se obtuvo un puntaje de 7,27 sobre 10 y un total empresa de 7,31.

Se definió no realizar la evaluación externa del clima laboral este año, pero se continuó con el seguimiento de las acciones propuesta en los planes de acción.

Debemos estar atentos a acciones que pueden realizar el sindicato. Se mantiene una buena relación con los miembros del Comité de Empresa y en los últimos meses con el Sindicato.

CAPACITACIÓN

En total la compañía invirtió en 10.013 horas de capacitación entre 4.763 beneficiarios, equivalente a un 2.10 horas por beneficiario, podemos destacar que se hemos realizado temas como: Manejo de Conflictos, Relaciones Interpersonales, Inteligencia Emocional, Técnicas de Ventas, Risoterapia, Lenguaje de Señas, Auditoria en Sistema de gestión de Calidad A todas las áreas se capacito en Seguridad Industria, Salud Ocupacionales y conceptos de BASC

PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO NO MONETARIOS

Se ha continuado con la premiación de de los MEJORES TRABAJADORES por área donde se entrega un premio no monetario a los trabajadores que han cumplido los parámetros de reducción de rotura y mejora en los procesos y cumplimiento de indicadores, en este año 2010 se han entregado un total 670 premios.

COMUNICACIÓN

Hemos continuado con los sistemas de comunicación a través de los informativos mensuales y bimensuales donde se permite al personal informarse de las novedades que existen en la empresa e información sobresaliente. Este año hemos promovido crear murales con mensaje de los hijos de los trabajadores.

Se mejorado la información de carteras, dando a conocer resultados de Producción Financieros, de Ventas Nacionales y Exportaciones. Durante el año se publicaron 23 boletines virtuales, "Nuestros Logros" distribuidos por correo electrónico y un total 6 boletines bimensuales.

ACCIDENTABILIDAD

En el 2010 hemos reducido la accidentabilidad en un 48% en comparación al 2009, en todo el año tuvimos 12 accidentes de los cuales 11 fueron leves y 1 graves con un total de 168 horas perdidas. El índice de frecuencia fue de 7 y el índice de gravedad fue de 22 La diferencia entre accidentes graves y leves está en el número de días de ausentismo que causa, mayor a tres días se considera accidente grave. Nos seguimos comparando como punto de referencia con el índice de frecuencia de 29 establecido para la industria de cerámica por Bureau OF labor Statistics de Estados Unidos.

DOTACIÓN

Al cierre del ejercicio, contamos con un total de de 685 personas en la nómina operativa, 85 en la nómina comercial y ventas, y 70 en la nomina administrativa, 13 en la nomina ejecutiva para un total de 853 personas al final del periodo. El índice de rotación mensual promedio es de 1.57 % y el índice de ausentismo es de 2.18 %, este último indicador ha

tenido una alza considerable, debido al decreto "Licencia por Paternidad" establecido por el gobierno en el año 2009.

BIENESTAR SOCIAL

Entre los eventos más importantes en el año 2010, fueron: la organización del Paseo de los trabajadores, la realización del Curso Vacacional a los Hijos de los Trabajadores, los festejos de cumpleaños cada dos meses, el Campeonato Deportivo, el Homenaje a los trabajadores por su antigüedad en la empresa. El agasajo de Navidad este último con una asistencia de alrededor de 2100 personas.

Durante el 2010 se realizaron un total de 211 visitas domiciliarias, con el objetivo de realizar investigaciones socioeconómicas de cada trabajador y levantar planes a acción de acuerdo a las necesidades y problemas detectados en el ambiente en el cual se desenvuelve el trabajador visitado.

Un total de 11 trabajadores que pudieron acceder a su vivienda en este año apoyado por la compañía.

Con el objetivo de mejorar los ingresos de las esposas iniciamos charlas de "Elaboración de Velas, Manualidades con Fomix, Panadería".

Dentro de los planes de ayuda al personal en el 2010 se han entregado un total de 23 préstamos para ampliación, remodelación, construcción de vivienda, compra de terrenos por un valor de 117.000 dólares y otros préstamos para ayuda por calamidad domestica, capacitación en un número de 110 por un monto de 60.100 dólares.

SEGURIDAD SALUD Y AMBIENTE

En el área de salud hemos ejecutado el plan de medicina preventiva con los trabajadores que consta de lo siguiente: Inmunizaciones (Vacunas): Gripe Estacional cepa 2010, Gripe AH1N1, Hepatitis A-B, Difteria y Tétanos, Neumococo; Charlas: Gripe AH1N1, Hábitos Saludables, Parasitosis en cada área de trabajo, Rol de las vitaminas en el rendimiento laboral, Primeros auxilios a Brigadistas y personal en la planta varios temas; Programas Generales: Programa DOC (detección Oportuna de Cáncer) toma de Papanicolau, Prevención de Cáncer prostático a personal en riesgo,(Ecos y PSA en sangre)Prevención de Hígado Graso y Osteoporosis (Ecos y Densitometrías), Programa de Desparasitación de trabajadores; Programas Ocupacionales: Audiometrías, Espirometrías, RX de Columna Lumbosacra a personal en riesgo, Evaluaciones de varios puestos de trabajo.

En el área de seguridad industrial se continuo con el esfuerzo para mantener un sistema adecuado de señalización de rutas de circulación evacuación y el sistema de monitoreo ambiental y de fuentes de combustible.

Funciona con regularidad el Comité de Seguridad Industrial el cual se encuentra registrado y aprobado en el Ministerio de Relaciones Laborales. Se ha realizado capacitación integral a los 51 brigadistas, entrenándolos en combate contra fuego,

evacuación, primeros auxilios y comunicación, y realizando un simulacro en el mes de Septiembre con excelentes resultados.

En este año los auditores externos determinaron que EDESA S.A., mantiene un NIVEL OPTIMO en relación a su gestión operativa y control de su SGCS, según los estándares de la Norma Internacional BASC.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

En este tema continuamos con el apoyo a las instituciones vecinas a la empresa como son: la escuela Quitumbe a quienes hemos apoyado, con un servicio permanente de revisiones técnicas de sus instalaciones sanitarias, también damos soporte en la elaboración del periódico trimestral que mantiene el colegio, con artículos para que sean publicados en los distintos ejemplares.

Igualmente mantenemos relaciones cercanas con la Fundación Sembrar, encargada de la administración del Parque las Cuadras, con requerimientos puntuales que ellos tengan en lo relacionado a servicio técnicos o donaciones.

Apoyamos en este año con 63 beneficiarios en becas escolares para hijos de trabajadores con un monto anual de 9.996 dólares, Hemos apoyado los trabajadores con hijos con discapacidad con una ayuda económica, con total de 4 beneficiarios en el año con un valor anual que asciende a 480 dólares.

Apoyamos a 191 trabajadores con un subsidio escolar para un total de 584 niños, con un valor anual de 11.740 dólares

Como un aporte a las familias de nuestros trabajadores se apoyo 51 niños con un subsidio de guardería con un monto anual de 4.210 dólares.

En el mes de Diciembre se ayudo con una donación de fundas de caramelo al proyecto de la Vicepresidencia de la Republica con 1.000 fundas para niños de la fundación que maneja la esposa del Vicepresidente.

Se entregó dosis de Antiparasitarios donados a la escuela Quitumbe y a esposas de trabajadores.

Con estricto apego a la normativa legal mantenemos la contratación de 34 personas con discapacidad, los cuales se han acoplado correctamente al trabajo en las distintas áreas de la empresa.

GERENCIA FINANCIERA

Se realizaron los trámites y negociaciones necesarias para la obtención de créditos a tasas de mercado con las instituciones financieras. La tasa de interés promedio para el año 2010 fue de 7,87 %.

El período promedio de cobranza promedio para las cuentas por cobrar de los clientes en el mercado nacional del año 2010 fue de 90 días.

Se obtuvo el Informe de Flujo de Caja presupuestado en forma mensual al segundo día posterior a la finalización del mes.

Se desarrollaron actividades de control en el área de cobranzas, en las bodegas de producto terminado y en los Almacenes.

Se ha cumplido puntualmente con el envío de información a la Casa Matriz en los formatos y fechas definidos.

Se entregaron los informes sobre Precios de Transferencia al SRI, y no se determinaron diferencias.

La Compañía determinó que se debe aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, según resolución de la Superintendencia de Compañías a partir del 1 de enero del 2010. Se cumplieron todas las actividades definidas en el Plan presentado al organismo de control dentro del proceso de conversión de los estados financieros a la nueva presentación.

A partir del mes de octubre del 2010, se desarrollaron las actividades para la confección del presupuesto anual del año 2011.

Sobre los resultados del año, la Compañía muestra una utilidad del 3.26 % sobre ventas.

ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS

ÍNDICES	2010	2009
<i>Liquidez</i>	2.60	1,70
<i>Liquidez inmediata</i>	1.75	1.15
PERIODO PROMEDIO COBROS	145	126
PERIODO PROMEDIO PAGOS	38	37
ENDEUDAMIENTO	44.02%	47.62%
(Pasivo Total/Activos)		

Con relación al destino de las utilidades de la compañía sugerimos que la totalidad sean asignadas a la Cuenta Utilidades no Distribuidas.


Diego Fernández Salvador
Gerente General


José Rafael Bustamante
Presidente

