

Quito, Marzo del 2014

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 2013.

I ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO DE 2013

En el año 2013 al igual que en el año anterior, se mantiene la estabilidad económica del país. El crecimiento económico del país fue el 4,05% según estimaciones del Banco Central del Ecuador. Durante el año, las importaciones continuaron expandiéndose, aunque con menor ritmo, sustentadas en el nivel de liquidez de la economía.

La tasa de desempleo fue de 4,86% al cierre del año, inferior a la tasa del cierre del 2012 que fue de 5,04%.

El precio del petróleo se mantuvo estable durante todo el año registrando un promedio histórico anual de US \$95,63.

En diciembre del 2013, entró en vigencia la Resolución 116 emitida por el Comex que constituye una medida restrictiva para la importación de 293 partidas subarancelarias.

El sistema bancario privado mantuvo a lo largo del año una tendencia al alza tanto en créditos como en depósitos. Sin embargo, frente al año 2012, se observa un menor ritmo de crecimiento. Las continuas reformas al sistema financiero han impactado de manera negativa, especialmente, en la concesión de créditos.

La inflación del año fue del 2,70% que es una tasa menor en 1,46 puntos porcentuales a la registrada en el año 2012 que registró 4,16%. En el sector externo de la economía, las exportaciones acumuladas al mes de diciembre del 2013 ascendieron a US\$ 24.958 MILLONES, un incremento del 5,02% con relación al 2012, mientras que las importaciones por su parte, alcanzaron US\$26.042 MILLONES un incremento del 7,6% contra el año anterior, registrando un déficit de la balanza comercial de US\$ - 1.084 MILLONES. Cabe señalar que las exportaciones petroleras se incrementaron en el 2,3% mientras que las no petroleras se incrementaron en el 8,8%; mientras que por el lado de las importaciones el impacto estuvo dado por los combustibles que se incrementaron en 11,7%, así como en las no petroleras se incrementó en el 6,4%.

La Reserva Monetaria Internacional de Libre Disponibilidad que cerró en diciembre del 2012 en US\$ 2.482.50 millones alcanzó a US \$ 4.360.50 en diciembre del 2013, registrando un aumento del 75,6%.

De la información disponible, la deuda pública externa se ubicó al cierre del año en US\$ 12.920.20 millones lo que representa el 13,8 % del PIB.

II PROYECCIONES ECONÓMICAS Y POLÍTICAS PARA 2014

El inicio del año 2014 está marcado por la campaña electoral para elegir autoridades seccionales durante el mes de febrero.

Los resultados determinaron que el partido Alianza País del Ec. Rafael Correa siga siendo la primera fuerza política del país, aunque, en las principales ciudades del país ganaron candidatos de otros partidos.

El cierre del año 2013 plantea algunos retos para el año 2014.

El Ministerio de Relaciones Laborales ha propuesto un Nuevo Código, que sustituya al vigente Código del Trabajo, el mismo que se halla en etapa de socialización. Temas como: Presunción laboral, Sindicalización por rama de actividad, Regulación al Derecho de huelga, Jubilación Patronal, Mensualización de los décimos tercero y cuarto sueldos, Modalidades contractuales han sido abordados en esta propuesta.

Durante el año 2014 se intensificará la puesta en marcha del Proyecto del Gobierno de Cambio de la Matriz Productiva que plantea transformar el patrón de especialización de la economía ecuatoriana.

Las proyecciones para el año 2014 son alentadoras y se pronostica que el precio del petróleo ecuatoriano supere o mantenga en promedio de \$85 por barril; el presupuesto general del estado y la balanza de pagos estarán relativamente equilibrados, más allá de los requerimientos razonables de financiamiento. El sector Financiero y Bancario todavía mantiene sólidos indicadores, sin embargo, la expedición de la Ley de Redistribución del Gasto Social determinará una disminución de la rentabilidad de la banca y la posibilidad de impactos negativos en la economía del país. La CEPAL estima un crecimiento económico del orden del 4,5% marcado por el nivel de 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. Se prevé una inflación del 3,5% para el año 2014.

III INFORME DE GESTIÓN

COMERCIAL

Mercado Nacional

Al cierre del año 2013, en el total negocio nacional, tenemos un crecimiento del 9% en US\$ es decir cerramos con ventas de US\$ 37'659.362 y contra el plan un cumplimiento del 101%.

Con importantes crecimientos en todos los canales

Canal	13 vs. 12	13 vs. plan
Proyectos	112%	99%
Retail	118%	107%
Cobertura	107%	99%
Total	109%	101%

El canal que mejores resultados obtuvo fue Retail con 118% de crecimiento sobre el 2012.

1. Porcelana Sanitaria

El primer semestre arrancamos con un crecimiento menor vs el primer semestre del año 2012, esto debido a la desaceleración que experimentó el sector de la construcción en el primer trimestre del año, pero el segundo semestre el mercado se reactivó, logrando recuperar el volumen de ventas de la categoría para finalizar el año con un crecimiento en USD del 7% y en unidades un crecimiento del 1%.

Es importante indicar que en las estimaciones que tenemos, el mercado total de sanitarios en el año 2013 en el Ecuador tuvo un decrecimiento vs el año 2012.

Por el contrario Edesa crece en todos los canales en esta categoría, lo que representa una ganancia en la participación de mercado.

DÓLARES

Canal	13 vs. 12	13 vs. plan
Proyectos	108%	98%
Retail	109%	98%
Cobertura	105%	97%
Total	107%	98%

En lo que a unidades se refiere, al cierre hay un crecimiento total del 1% en referencia al 2012 y el canal de mejor desempeño en esta perspectiva es retail, con crecimientos importantes de los principales clientes: Kywi; Both Center; Ferremundo

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	101%	104%
Retail	102%	99%
Cobertura	100%	97%
Total	101%	100%

2. Grifería

El crecimiento en Dólares es importante, pues es del 16%, viniendo de crecimientos sostenidos de 2 dígitos en los últimos años.

Es importante destacar, el mejor desempeño en retail, pues se introducen nuevas líneas monomando con muy buen desempeño para el segmento medio y medio alto, fortaleciendo la estrategia de la categoría de liderar la tendencia monomando.

DÓLARES

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	115%	99%
Retail	122%	115%
Cobertura	108%	88%
Total	116%	102%

En cuanto a las unidades, se registró un crecimiento del 16%, con un buen desempeño en los canales Retail y Cobertura, logrando una importante participación de mercado. En el canal ferretero se activan directamente por Edesa 600 puntos con el programa de fidelización "Plan Aliados", con excelentes resultados.

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	103%	74%
Retail	126%	123%
Cobertura	115%	110%
Total	116%	105%

3. Serviedesa

En el negocio de Serviedesa, tuvimos un gran crecimiento en el 21%, con importantes desempeños en Retail y Cobertura.

El plan se cumple con el 113% en dólares y 107 % en unidades respectivamente.

DÓLARES

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	146%	137%
Retail	124%	116%
Cobertura	119%	111%
Total	121%	113%

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	120%	141%
Retail	129%	83%
Cobertura	116%	118%
Total	119%	107%

4. Complementos

En cuanto a complementos, el crecimiento fue aún mayor, al llegar al 36% en dólares y 33% en unidades. Debemos mencionar que contribuyeron a los excelentes resultados la incorporación de nuevas líneas: llaves angulares Edesa, sello de cera Edesa y toda la línea de barras de apoyo para el baño, con resultados que superaron las expectativas, sobre todo en Retail y Proyectos

DÓLARES

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	129%	118%
Retail	151%	143%
Cobertura	123%	114%
Total	136%	126%

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	136%	73%
Retail	145%	98%
Cobertura	120%	129%
Total	133%	99%

5. Bracería

En Bracería, el crecimiento fue del 11% en dólares y del 3% en unidades. En esta categoría se cumplió el plan en el canal Retail. En el mercado ferretero no se cumplió el plan debido al entorno competitivo de otras marcas, especialmente FV y productos chinos de bajo precio, influyó también el hecho en que algunos momentos tuvimos quiebres de stock

DÓLARES

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	75%	57%
Retail	156%	121%
Cobertura	104%	78%
Total	111%	84%

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	71%	59%
Retail	136%	103%
Cobertura	102%	78%
Total	103%	80%

6. Bañeras

En esta categoría, los resultados fueron muy buenos, con la renovación del portafolio, y la activación de los canales, sobre todo retail que representa alrededor del 70% de la venta, tuvieron resultados importantes, crecimiento en USD del 27 % vs el año 2012 y cumplimiento del plan en 115%.

Canal	13 vs 12	13 vs plan
Proyectos	92%	83%
Retail	139%	127%
Cobertura	114%	101%
Total	127%	115%

ÁREA COMERCIAL

MERCADO NACIONAL

En el mercado nacional durante el año 2013 pudimos aprovechar el entorno favorable creado por la política gubernamental para apoyar al sector de la Construcción inyectando una suma importante de dinero lo que permitió un agresivo movimiento de todos los créditos hipotecarios, lo que nos permitió alcanzar los US\$ 37,659.362 lo que significó un crecimiento del 9% con relación al año 2012 y contra plan se obtuvo un cumplimiento de 101%, como se detalla por canal:

Suma de Dólares	Año	
	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	112%	99%
RETAIL	118%	107%
RUTA	107%	97%
Total General	109%	101%

En lo que se refiere a unidades, se obtuvo un crecimiento del 12% y un cumplimiento contra plan del 100%.

Suma de Unidades	Año	
	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	109%	86%
RETAIL	123%	97%
RUTA	109%	106%
Total General	112%	100%

Es importante recalcar que el 2013 el área comercial realizó un trabajo focalizado en cada uno de los canales fortaleciendo la estructura organizacional y atendiendo en forma especializada a cada canal.

1. Porcelana Sanitaria

En esta categoría crecimos 7% en dólares y 1% en unidades como se detalla a continuación.

Suma de Dólares	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	108%	98%
RETAIL	109%	98%
RUTA	105%	97%
Total General	107%	98%

Suma de Unidades	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	101%	104%
RETAIL	99%	27%
RUTA	97%	33%
Total General	101%	99%

Si analizamos el desempeño por canal en esta categoría podemos ver que Retail fue el canal que mejor se comportó en dólares con un crecimiento del 9%. En cuanto a participación de cada canal, Ruta ocupa el primer lugar con 50% y 62% en dólares y unidades respectivamente.

Unidades

	% VAR
1er Semestre	0%
2do Semestre	1%
Prom. 2013	1%

US\$

	% VAR
1er Semestre	11%
2do Semestre	2%
Prom. 2013	7%

2. Grifería

Grifería tuvo un importante crecimiento el año 2013 alcanzando un 16%. Se definió un portafolio renovado, se introdujeron nuevas líneas en el segmento alto y nos enfocamos en las asesorías de instalaciones que ayudó a reforzar la confianza con los constructores y la entrega de garantías al cliente final.

Suma de Unidades	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	103%	74%
RETAIL	26%	123%
RUTA	115%	110%
Total General	116%	105%

Unidades

	% VAR
1er Semestre	9%
2do Semestre	23%
Prom. 2013	16%

El crecimiento equivale a un promedio de 4500 unidades más por mes de venta en unidades. Concluyendo un crecimiento de 16%.

El desempeño en dólares también mantiene una misma tendencia en alza.

Suma de Dólares	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	115%	99%
RETAIL	122%	115%
RUTA	108%	88%
Total General	116%	102%

La introducción de dos nuevas líneas en el segmento alto, apoyó la venta de forma incremental en los dos canales de mayor crecimiento, Retail y Cobertura.

US\$

	% VAR
1er Semestre	11%
2do Semestre	21%
Prom. 2013	16%

3. Broncería

Esta categoría registró un crecimiento en unidades y dólares del 3% y 11% respectivamente. No se cumple el plan por el entorno competitivo de otras marcas FV y productos chinos de bajo costo.

Suma de Dólares	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	75%	57%
RETAIL	156%	121%
RUTA	104%	78%
Total General	111%	84%

Suma de Unidades	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	71%	59%
RETAIL	136%	103%
RUTA	102%	78%
Total General	103%	80%

Al observar por semestre, el comportamiento se mantuvo igual en los dos periodos.

Unidades

	% VAR
1er Semestre	2%
2do Semestre	5%
Prom. 2013	3%

US\$

	% VAR
1er Semestre	11%
2do Semestre	11%
Prom. 2013	11%

4. Complementos.

Respecto a la categoría de complementos toma un importante rol en el año 2013, con un crecimiento 2013 vs. el 2012 del 36% en dólares y 33% en unidades. El canal de mayor crecimiento fue Retail con un crecimiento del 51% en dólares.

Suma de Dólares	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	129%	118%
RETAIL	151%	143%
RUTA	123%	114%
Total General	136%	126%

Suma de Unidades Canal	Año	
	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	138%	73%
RETAIL	145%	98%
RUTA	120%	129%
Total General	133%	99%

Si observamos el desempeño por semestre, el primer semestre se inicia con un agresivo crecimiento del 28%, sin embargo con un mejor performance en el segundo semestre del 39% en unidades y 44% en dólares.

Unidades

	% VAR
1er Semestre	26%
2do Semestre	39%
Prom. 2013	33%

US\$

	% VAR
1er Semestre	28%
2do Semestre	44%
Prom. 2013	36%

5. Serviedesa.

En esta categoría tuvimos un desempeño muy positivo respecto del año 2012, el canal con mayor crecimiento fue Retail.

Suma de Dólares Canal	Año	
	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	120%	141%
RETAIL	129%	83%
RUTA	116%	118%
Total General	119%	107%

La misma tendencia en dólares con crecimientos agresivos.

Suma de Unidades	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	146%	137%
RETAIL	124%	116%
RUTA	119%	111%
Total General	121%	113%

Al observar por semestre se ve un crecimiento más agresivo en el segundo semestre. Todos los canales cumplen con el plan 2013.

Unidades

	% VAR
1er Semestre	14%
2do Semestre	23%
Prom. 2013	19%

Cerramos el año con un promedio de ventas de 90104 un/ mes equivalente a un crecimiento del 19%.

US\$

	% VAR
1er Semestre	10%
2do Semestre	33%
Prom. 2013	21%

6. Bañeras

Finalmente en esta categoría logramos un importante desempeño. Con la inclusión de nuevas líneas de bañeras, cabinas y columnas, logrando un crecimiento del 27% respecto al año 2012.

Suma de Dólares	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	92%	83%
RETAIL	139%	127%
RUTA	114%	101%
Total General	127%	115%

Suma de Unidades	Año	
Canal	13 vs 12	Vtas. vs Plan
PROYECTOS	57%	49%
RETAIL	117%	100%
RUTA	96%	145%
Total General	102%	95%

El canal de mayor aporte fue Retail, especialmente en nuestros salos de venta.

Unidades

	% VAR
1er Semestre	-1%
2do Semestre	5%
Prom. 2013	2%

US\$

	% VAR
1er Semestre	34%
2do Semestre	21%
Prom. 2013	27%

Resumen total por semestre

Cerramos el año por encima del año 2012 con un crecimiento del 9% en dólares y 12 en unidades.

US\$

	% VAR
1er Semestre	10%
2do Semestre	8%
Prom. 2013	9%

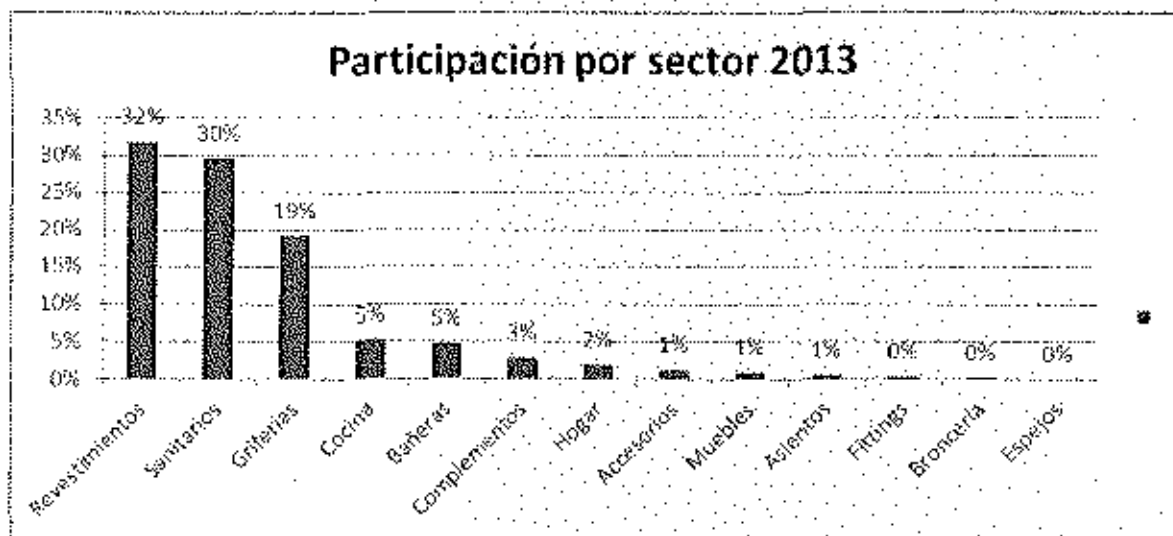
En resumen el 2013 fue un excelente año de ventas, con cumplimientos del presupuesto de ventas, tanto en dólares como en unidades y un crecimiento vs el año 2012 de 2 dígitos.

BATH AND HOME CENTER

Bath & Home Center, la cadena de tiendas de Edesa especializada en acabados y remodelación de ambientes, presenta en el 2013 un crecimiento del 37,13% en relación al 2012, siendo este año el de mayor crecimiento de los últimos 5 años.

Entre las categorías que tuvieron récord en ventas para Bath & Home Center están revestimientos (crec. 55%), griferías (crec. 37%), sanitarios (crec. 24%), bañeras (crec. 23%), entre las principales.

A continuación se detalla la participación por sector, donde se observa la importancia de cada línea para el negocio. En este gráfico cabe recalcar que es el primer año en el que la categoría de revestimientos supera en ventas a la categoría de sanitarios.



El año 2013 el sector de revestimientos se cerró con un crecimiento del 55% en la categoría en general, constituyéndose la primera categoría en ventas de las Tiendas.

Al analizar el desempeño por zona durante el 2013 la Sierra creció en un 27%, donde los almacenes que se destacan son Tumbaco, Equus y Planta con un crecimiento del 47%, 30% y 28% respectivamente.

Por otro lado la zona costa crece el 95%, donde el almacén remodelado de la Av. Juan Tanca Marengo presenta un crecimiento del 189% y Proyectos Guayaquil un crecimiento del 66%. Adicionalmente en la zona costa, durante el 2do semestre se abrieron 3 nuevas salas que aportan con el 11,6% del total de ventas de la zona.

Dentro de los objetivos de expansión y crecimiento de participación de mercado en el 2013, se consolidaron inversiones importantes en remodelación y aperturas de salas que se detallan a continuación:

- Remodelación y ampliación de la sala de ventas de Av. Juan Tanca Marengo, a más de 500 metros de exhibición en el mes de Abril.
- Ampliación de la Sala de la Planta en la Av. Morán Valverde.
- Remodelación de la Sala ubicada en el Condado Shopping.
- Apertura del Nuevo local de Urdesa.

Adicionalmente en Noviembre del 2013 se consolidó la apertura de la primera Franquicia de Bath & Home Center, ubicada estratégicamente en Manta por crecimiento de la zona, que cuenta con el total apoyo y capacitación permanente para cubrir las necesidades del sector.

Durante el 2013 se han incluido en las exhibiciones de las salas todos los nuevos productos de las marcas Edesa y Briggs, como por ejemplo todas las alternativas de soluciones integrales para personas con discapacidad. Adicionalmente se han incorporado al portafolio calefones, nuevos modelos de muebles, una nueva línea de TOTO especial para proyectos, siempre con el objetivo de complementar el portafolio y satisfacer las distintas necesidades de nuestros exigentes clientes.

EXPORTACIONES

Las exportaciones de la compañía en el año 2013 sufrieron una disminución en dólares, del 22% con relación al año 2012, debido exclusivamente a la disminución de las ventas hacia Venezuela.

La participación por país en las exportaciones en los años 2012 y 2013 fueron:

País	% Participación 2012	% Participación 2013
Bolivia	2,73%	3,77%
Chile	3,53%	8,38%
Colombia	17,04%	21,73%
Perú	7,83%	8,41%
Venezuela	42,03%	21,54%
Sud América	73,16%	63,83%
Costa Rica	1,71%	3,76%
Cuba	0,00%	0,00%
El Salvador	3,56%	6,52%
Guatemala	2,36%	3,88%
Jamaica	1,13%	2,16%
Panamá	3,68%	5,43%
Puerto Rico	1,50%	2,21%
Rep. Dominicana	1,10%	1,17%
Honduras	0,22%	0,52%
Otros	0,11%	0,29%
Centro América	15,37%	25,96%
Estados Unidos	11,47%	10,21%
Norte América	11,47%	10,21%

ÁREA DE PRODUCCIÓN

- A continuación se presenta el resumen de los resultados del 2013 comparados con los del 2012 y el presupuesto en porcentajes de variación de los principales indicadores:

	Var. 2013/2012 (%)	Var. real 2013/presupuesto 2013(%)
RENDIMIENTO TECNICO (%)	-3,20	-1,72
INGRESO BODEGA PIEZAS GRANDES	1,67	-10,48
US \$/ KG DE PASTA	-1,25	1,19
US \$ /PIEZA (PRODUCCIÓN)	0,57	1,73
PIEZAS / BODEGA/HOMBRE	-5,9	-11,14
PIEZAS/BODEGA HORA/HOMBRE	-4,0	-17,24

- Comparativo del 2013 con el 2012 y 2011 en porcentaje de variación por tipo de producto ingresado a la bodega.

PRODUCTO	% variación2013/2012	% variación2012/2011
W.C	-0,35	5,1
TQ	3,05	5,07
BD	13,8	-53,54
LV	6,59	5,5
PD	-5,17	26,83
UR	21,94	23,09
TOTAL	1,97	7,6

- En los lavamanos el incremento de producción del año 2013 versus el 2012 está dado principalmente en las fuentes en las cuales se incrementó un 26,3% versus el año anterior.
- Comparativo anual desde el 2011 hasta el 2013 año a año de la evolución en porcentaje del aumento por modelo de los one piece ingresados a la bodega.

	VAR 2011/2010 (%)	VAR 2012/2011(%)	VAR 2013/2012(%)
OASIS	-11,26	-14,53	-29,78
KINGSLEY	-62,58	70,79	-24,10
STRATOS	-19,26	-57,25	9,57
VITTORIA			2420,1
EGOS	218,30	16,78	-19,19
TOTAL	26,73	15,1	-3,62

- Ingresaron a fabricación los siguientes nuevos modelos:

One piece Oasis con push superior
 One piece Kingsley regular dual flush
 One piece kingsley elongado dual flush
 Nova regular dual flush
 Nova elongado dual flush
 Century con push
 Ego Advance regular dual flush
 Ego Advance elongado dual flush
 Lavamanos de sobreponer Sydney
 Lavamanos Petit Scorpio
 Lavamanos esmaltados en bicolorés
 Lavadero washito
 Taza Kinder
 Tanque Kinder
 Tapa Kinder
 Taza copa verde regular
 Taza copa verde elongada
 Tanque copa verde
 Tapa copa verde
 Nuevo Vittoria para desconchadora
 Nueva Tapa del Vittoria para desconchadora
 Lavamanos Giorgio

- Se continuó con la mejora de la vida útil de moldes de yeso en un 4,6% comparativamente con el año 2012.
- Se cambió el mix de producción de los tanques en los moldes de resina teniendo en este año 3 máquinas del modelo 2241 (Duncan) y una máquina del modelo 4430 (Alfima).
- Se Trabajó sin el robot de esmaltado desde mediados del mes de Enero.

- Se arrancó con la producción del proyecto delta en el mes de Febrero.
- Se arrancó con la producción del proyecto copa verde de TOTO a partir de Octubre.

ÁREA TÉCNICA

1. PREPARACIÓN PASTA

En el año 2013, el consumo promedio mensual de pasta en Edesa fue un 3%, superior al registrado en el año 2012. El costo promedio de la pasta preparada fue 1,4% menor que el año 2012, debido principalmente al menor costo unitario de la arcilla Arcabuco.

Durante el año 2013, se receptaron y analizaron casi 40.000 toneladas de las distintas materias primas que componen la fórmula de la pasta y el esmalte, sometiéndolas a un riguroso proceso de control de calidad.

Resumen: los costos promedios mensuales del área de Preparación Pasta en el año 2013, comparándolos con el año 2012, de la siguiente forma, MATERIAS PRIMAS USADAS: 3,2%, COSTO MATERIA PRIMA: -1,3% y COSTO TOTAL: 3,3% de incremento.

2. PREPARACIÓN ESMALTES

El consumo promedio mensual de esmalte en Edesa durante el año 2013 fue 7,6% inferior que el 2012.

El consumo de esmalte por pieza grande esmaltada en el año 2013 disminuyó el 13% con relación al año 2012.

El costo promedio por materias primas disminuyó el 20,4%. Como actividades relevantes para alcanzar esta disminución, se mencionan las siguientes:

- Continuo trabajo con el proveedor de silicato de zirconio, a fin de obtener los mejores precios del mercado
- Utilización de feldespatos de España (CCT) y Colombia (Sumicol) en lugar del feldespato Minspor 1(EEUU).
- Empleo de colorantes de Megacolor (España) y Chivit (Ecuador) con menor costo.
- Utilización de frita de Endeka (España) con menor costo.

El costo total del esmalte fue un 21,7% más bajo que en el 2012.

3. INVESTIGACIÓN MINERA

En el área de la Investigación Minera destacamos las actividades realizadas en coordinación con nuestro principal proveedor nacional, la compañía ZAMIN:

- a) Labores de prospección minera en las Provincias de Pichincha, Cañar, Chimborazo y Guayas
- b) Labores de explotación minera:
 - ✓ Supervisión y control de la explotación de feldespatos San Fernando.
 - ✓ Explotación de arcilla Astillado en la concesión minera Peñas Blancas
 - ✓ Explotación de caolín y feldespatos en la concesión minera La Ercilia (total: 26.600 toneladas secas)
- c) Labores mineros ambientales:
 - ✓ Luego de un complejo proceso, se logró la obtención de la Licencia Ambiental emitida por el Ministerio del Ambiente para la concesión minera La Ercilia, constituyéndose en la primera licencia ambiental obtenida en Edesa y Zamin.
 - ✓ Obtención de la Ficha Ambiental del patio de almacenamiento de caolín y feldespatos, ubicado en el sector Los Chicos, Echeandía.
 - ✓ Entrega de Auditorías Ambientales de las concesiones mineras Delia Rosa y Peñas Blancas, previo a la obtención de la Licencia Ambiental

4. GESTIÓN AMBIENTAL

Dentro de la gestión de potabilización de agua para el consumo industrial, así como el tratamiento de las aguas residuales de los procesos, se destaca lo siguiente:

- ✓ En el año 2013, el promedio mensual de producción de agua potable para uso industrial en Edesa fue de 3.839 metros cúbicos, con optimización en la utilización de químicos, logrando un ahorro del 25% con respecto al 2012.
- ✓ Operación de la planta de tratamiento de aguas residuales, con el cumplimiento total del programa de monitoreo de descargas líquidas no domésticas incluyendo la prueba de fenoles y optimización del consumo de químicos necesarios, lo que significó un 29% de reducción de costos.

5. SISTEMAS ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001

Se mantienen vigentes las certificaciones a nuestro sistema integrado de gestión: ISO 9001, Sistemas de gestión de calidad; ISO 14001, Sistemas de gestión ambiental; y OHSAS 18001, Sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional

CALIDAD

A continuación el resumen de reclamos del año 2013 en relación con las ventas:

La estadística está manejada por origen del reclamo: distribuidores, servicio técnico y cliente en exterior.

La siguiente es la tabla general:

Mes	Distribuidores	Serv. Técnico	Exterior	Total	Ventas	% reclamos
ene-13	233	28	22	283	199852	0,14%
feb-13	210	54	16	280	183427	0,15%
mar-13	521	29	20	570	175843	0,32%
abr-13	218	44	3	265	205644	0,13%
may-13	206	60	54	320	211816	0,15%
jun-13	188	46	65	299	168409	0,18%
jul-13	252	40	32	324	190823	0,17%
ago-13	377	67	25	469	140904	0,33%
sep-13	300	53	2	355	166066	0,21%
oct-13	384	52	6	442	172433	0,26%
nov-13	254	40	42	336	161025	0,21%
dic-13	210	30	37	277	172025	0,16%
TOTAL	3353	543	324	4220	2148267	0,20%

Mes	Total	Ventas	% reclamos
ene-13	283	199852	0,14%
feb-13	280	183427	0,15%
mar-13	570	175843	0,32%
abr-13	265	205644	0,13%
may-13	320	211816	0,15%
jun-13	299	168409	0,18%
jul-13	324	190823	0,17%
ago-13	469	140904	0,33%
sep-13	355	166066	0,21%
oct-13	442	172433	0,26%
nov-13	336	161025	0,21%
dic-13	277	172025	0,16%
TOTAL	4220	2148267	0,20%

Piezas reclamos	Ventas	% reclamos
4220	2148267	0,20%

RECURSOS HUMANOS

CLIMA LABORAL

En el 2013 la Gerencia de Recursos Humanos con el apoyo de los administradores y jefes, ha realizado el seguimiento de los planes de acción propuestos para la mejora del clima laboral, realizando una evaluación global de clima laboral de la compañía logrando un índice de satisfacción del 65 %.

Hitos Importantes en el 2013 que han afectado el Clima Laboral.

- a) El sindicato 15 de Abril (15 Abril/2009) finalizó el 2013 con un total de 66 miembros.
- b) La mayor acción que en este año ha tenido el Comité de Empresa Edesa (28 de Agosto 2009) con un listado de 643 miembros.
- c) Mantener reuniones mensuales con los representantes de área y los miembros del comité de empresa con la Gerencia General y la Gerencia de Recursos Humanos.
- d) Se realizó la evaluación de riesgos psicosociales y se estableció un plan de mejora sobre los resultados de esta evaluación.

CAPACITACION

En total la compañía invirtió en 7316 horas de capacitación con un aumento del 16% en relación al 2012 un total de 2949 beneficiarios, equivalente a 2.58 horas por beneficiario, podemos destacar que hemos realizado temas como: Alcoholismo, Drogadicción, Lenguaje de Señas, Auditoría en Sistema de gestión de Calidad, Manejo de Cargas, Manejo de Riesgos Laborales, Manejo de Desechos, Escuela de ventas, Conocimiento de producto, Temas legales y tributarios etc. A todas las áreas se les capacitó en Seguridad Industrial, Salud Ocupacional y conceptos de BASC.

Hemos implementado en este año diálogos de seguridad en todas las áreas productivas, con el fin de fomentar una mejor conciencia en estos temas por parte de los trabajadores.

PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO NO MONETARIOS

Continuamos con la premiación 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 el año 2013 se entregaron un total 130 premios.

COMUNICACIÓN

Hemos continuado con los sistemas de comunicación a través de los informativos mensuales donde por medio de los cuales el personal se informa de las novedades que existen en la empresa. Este año se realizó el mural 2013 con mensaje de los hijos de los trabajadores.



Se mantuvo la información de carteleras, dando a conocer resultados de Producción Financieras, de Ventas Nacionales y Exportaciones. Durante el año se publicaron 20 boletines virtuales, "Nuestros Logros" distribuidos por correo interno.

ACCIDENTABILIDAD

En el 2013 en el tema de accidentabilidad subió en 33% en comparación al 2012, en todo el año tuvimos 8 accidentes, los mismos que fueron leves con un total de 168 horas perdidas. El índice de frecuencia fue de 3.3 y el índice de gravedad pasó del 182 en el 2012 a 9 en el 2013, dando una baja sustancial en el índice de gravedad en este año.

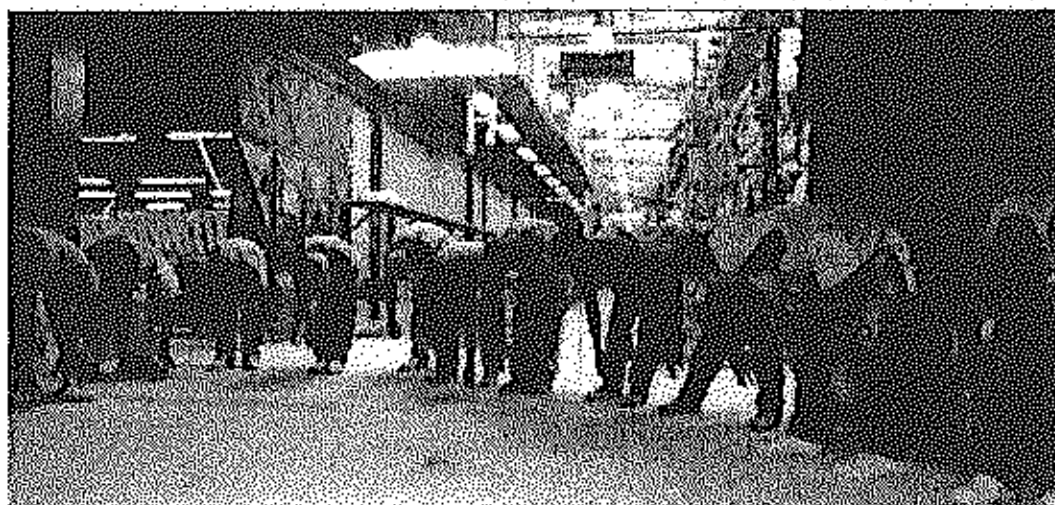
La diferencia entre accidentes graves y leves está en el número de días de ausentismo que causa, mayor a tres días se considera accidente grave. Seguimos comparando como punto de referencia con el índice de frecuencia de 29 establecido para la industria de cerámica por Bureau OF labor Statistics de Estados Unidos.

DOTACION

Al cierre del ejercicio, contamos con un total de de 770 personas en la nómina operativa, 135 en la nómina comercial-ventas, y 69 en la nómina administrativo, 11 en la nómina ejecutiva para un total de 985 personas al final del período. Dando un incremento del 5%, esto debido al

incremento en el personal de operaciones y aumento en las áreas comerciales. Mantenemos 6 personas en el rol de jubilados.

El índice de rotación mensual promedio es 2.14 % corresponde a un aumento del 26% en comparación al año anterior y el índice de ausentismo es de 1.31% correspondiente a una reducción del 18% en relación al año anterior. Este último indicador ha mejorado a través de los planes de medicina preventiva implementados en este año, como son: Vacunas Antigripal, Hepatitis, y en especial por continuar con los programas ejercicios de calentamiento en áreas donde se tiene carga de pesos.



BIENESTAR SOCIAL

Entre los eventos más importantes en el año 2013, fueron: la organización del Paseo de los trabajadores, la realización del Curso Vocacional 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 año se lo realizó en el coliseo de la Unidad Educativa Quitumbé, este evento contó con una asistencia de alrededor de 2500 personas.



Durante el 2013 se realizaron un total de 200 visitas domiciliarias, con el objetivo de realizar investigaciones socioeconómicas de cada trabajador y levantar planes de acción de acuerdo a las necesidades y problemas detectados en el ambiente en el cual se desenvuelve el trabajador visitado.

Con el fin de fomentar la microempresa se ha desarrollado cursos con las esposas de los trabajadores en temas como son: panadería, elaboración de muñecos en foam, manejo de imagen, etc., participando en 2013 un total de 182 personas.

Hemos continuado con el "Plan de visita a la planta" para los familiares de los trabajadores que cumplen un año en la empresa para generar mejores lazos de relación con las familias. Como también fomentamos la reducción de los conflictos familiares a través de conferencias sobre "Violencia Intrafamiliar, Alcoholismo".

Se está desarrollando acciones conjuntas y coordinadas con el Centro Médico de Planificación Familiar CEMOPLAF, para que se preste atención a los colaboradores en el tema de Odontología.

Dentro de los planes de ayuda al personal en el 2013 se han entregado un total de 10 préstamos para ampliación, remodelación, construcción de vivienda, compra de terrenos por un valor de 42,000 dólares y otros préstamos para ayuda por calamidad doméstica, capacitación en un número de 160 por un monto de 58,400 dólares.

SEGURIDAD SALUD Y AMBIENTE

En el área de salud hemos ejecutado el plan de medicina preventiva con los trabajadores, el mismo que consta de lo siguiente:

Inmunizaciones (Vacunas): Gripe Estacional cepa 2011, Gripe AH1N1, Hepatitis A-B, Difteria y Tétanos, Neumococo a personal de Edesa.

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, Cáncer de Cuello Uterino, Papiloma Humano.

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 continuó 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.

Se han realizado mensualmente las reuniones del Comité de Seguridad Industrial el cual se encuentra registrado y aprobado en el Ministerio de Relaciones Laborales. Se ha realizado capacitación integral a los 45 brigadistas, entrenándolos en combate contra fuego, evacuación, primeros auxilios y comunicación, y realizando un simulacro en el mes de Noviembre 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.

Por más de seis años EDESA S.A. ha realizado estudios de investigación en las emisiones de los gases de combustión de nuestros hornos, esto con la finalidad de precautelar el cuidado del medio ambiente y demostrar al Municipio de Quito nuestro compromiso ambiental, sin presentar ninguna novedad en estos temas.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

En este tema continuamos con el apoyo a las instituciones vecinas a la empresa como son: la Unidad Educativa Quitumbe a quienes hemos apoyado, con un servicio permanente de revisiones técnicas de sus instalaciones sanitarias, servicio de jardinería, 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 55 beneficiarios en becas escolares para hijos de trabajadores con un monto anual de 13.080 dólares. Hemos apoyado a los trabajadores con hijos con discapacidad con una ayuda económica, con un total de 6 beneficiarios en el año con un valor anual que asciende a 625 dólares.

Apoyamos a 330 trabajadores con un subsidio escolar para un total de 655 niños, con un valor anual de 13.755 dólares.

Como un aporte a las familias de nuestros trabajadores se apoyó a 55 niños con un subsidio de guardería con un monto anual de 4295 dólares.

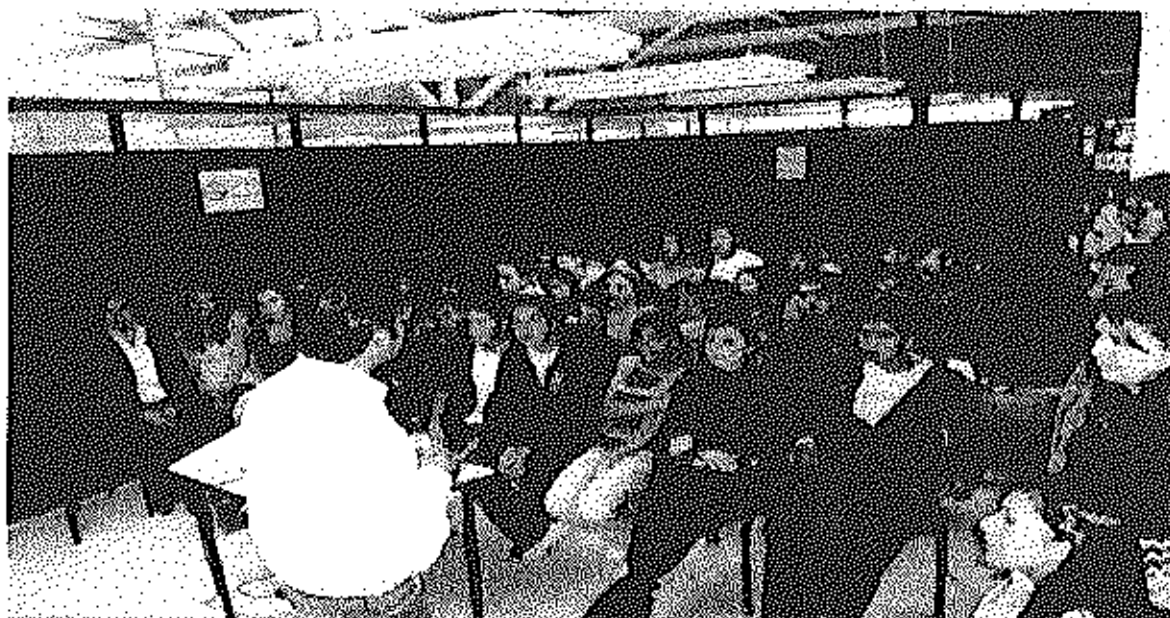
En este año hemos contratado 34 personas con discapacidad, y 9 personas con familiares con discapacidad severa (sustitutos), los cuales se han acoplado correctamente al trabajo en las distintas áreas de la empresa.



Contribuyendo con el proyecto "UN TECHO PARA MI PAIS", el 14 y 15 de diciembre 2013 un grupo de voluntarios, muchos de ellos acompañados de sus familias, llevaron a cabo la construcción de una vivienda para una familia pobre del sector del sur de la ciudad.



Como parte de la responsabilidad social con la formación de futuros profesionales, en el año 2013 Edesa recibió alrededor de 450 estudiantes de algunas instituciones educativas como son: Unidad Quitumbe, Proyecto "Mi primer empleo", Policía Metropolitana, Ute, Usfq, Flacso, Espoch.



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 2013 fue de 8,20%.

Durante el último trimestre del año se realizaron los trámites en la Superintendencia de Compañías para obtener la autorización de la emisión de Papel Comercial hasta por la suma de US\$ 10 millones para capital de trabajo. En el mes de diciembre se realizó la colocación de US\$ 2,7 millones a una tasa del 5,75%.

El período de cobranza promedio para las cuentas por cobrar de los clientes en el mercado nacional del año 2013 fue de 68 días.

Los días de permanencia promedio de inventarios en el año 2013 fueron de 142 días

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

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

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

Los estados financieros del año 2013 han sido presentados comparativos con el año 2012 bajo la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, según resolución de la Superintendencia de Compañías.

A partir del mes de octubre del 2013, se desarrollaron las actividades para la confección del presupuesto anual del año 2014.

Sobre los resultados del año, la Compañía muestra una utilidad neta del 2,62 % sobre ventas.

ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS

ÍNDICES FINANCIEROS	2013	2012
Liquidez	2,06	1,91
Liquidez Inmediata	1,20	1,30
Periodo promedio de cobros	99	109
Periodo promedio de pagos	49	47
Endeudamiento Total (Pasivo Total / Activos)	58,70%	58,83%

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
Presidente Ejecutivo