



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS

12 ABR. 2011

INFORME QUE PRESENTA LA ADMINISTRACION DE
EMPRESA DURINI C.A., EDIMCA

OPERADOR 9

A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA

QUITO

POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2010.

Señores Accionistas:

De conformidad a lo establecido en los Estatutos de EDIMCA, presentamos este informe a la Junta General de Accionistas de la Empresa por el ejercicio económico del 2010.

1. - Situación Política, Económica y Mercado Nacional

El año 2010 tuvo como característica un proceso de recuperación económica interna, durante el año 2009 el país presentó un estancamiento económico causado por la crisis financiera internacional.

Esta recuperación se evidenció en una mayor colocación de créditos de los bancos privados y del sector público para todos los sectores de la economía y esto no fue la excepción para el sector de la construcción. Lo que sí tuvo un cambio fue la presencia del Instituto de Seguridad Social IESS y luego del Banco del Afiliado BIESS en la participación de estos créditos. Así mismo, un mejor nivel de certidumbre en términos económicos a la del año anterior. La dificultad más grande en este periodo ha sido el incremento constante y sostenido del déficit del sector externo, situación que preocupa a la economía, se puede advertir medidas futuras en el control para limitar este crecimiento y para reactivar la capacidad nacional de generar un menor déficit.

Algunas cifras se presentan en el siguiente cuadro:

DATOS MACROECONOMICOS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ecuador							
Crecimiento del PIB TOTAL	7.9%	4.7%	4.3%	2.7%	5.3%	0.4%	3.7%
Crecimiento del PIB INDUSTRIAL	3.2%	9.0%	4.4%	4.6%	4.71%	-1.5%	3.6%
Crecimiento del PIB CONSTRUCCION	4.0%	3.0%	5.1%	4.5%	17.8%	5.4%	4.5%
Crecimiento del PIB COMERCIAL	3.0%	5.6%	4.6%	4.1%	5.5%	-2.3%	4.1%
PIB per CAPITA	2,505.00	2,761.00	3,050.00	3,270.00	3,393.93	3,715.00	4,013.00
INFLACION ANUAL	2.0%	3.1%	2.9%	3.3%	8.8%	4.3%	3.3%
EXPORTACIONES	7753 MM	10100 MM	12363 MM	13800 MM	18490 MM	13863 MM	17415 MM
IMPORTACIONES	7555 MM	9549 MM	11202 MM	12591 MM	17424 MM	14071 MM	19278 MM
BALANZA COMERCIAL	198 MM	551 MM	1161 MM	1268 MM	1066MM	(208) MM	(1863) MM
TASAS ACTIVAS	9.9%	8.8%	8.8%	10.7%	9.8%	9.2%	9.0%
TASAS PASIVAS	3.9%	4.3%	4.5%	5.6%	5.5%	5.4%	4.6%
DESEMPLEO	9.9%	9.3%	9.1%	9.8%	7.3%	7.9%	6.1%
TIPO DE CAMBIO REAL	95	98	98	106	95.8	98.41	95.65
CREDITO SECTOR PRIVADO	6895 MM	8496 MM	9572 MM	10784 MM	14299 MM	11862 MM	14409 MM
SALARIO REAL	99	101	105	108	117.1	122.5	130.5

El Producto Interno Bruto Total de la economía sufrió un crecimiento del 3.7% con respecto al año pasado, esto estuvo influenciado principalmente por las actividades de la segunda mitad del año y de los precios del petróleo que experimentó el gobierno durante todo el año.

El crecimiento sectorial de la industria y el comercio estuvo en niveles de 3.6% y 4.1% respectivamente, situación mejor al nivel del año anterior. El crecimiento en el sector de la construcción fue un poco menor al del año pasado, influenciado por la baja en inversión pública principalmente. En cuanto al sector privado si existió un crecimiento y recuperación de la actividad que influenció en mejores niveles de

demandas de productos, principalmente desde la segunda mitad del año. Así mismo, se reactivaron los proyectos que estaban detenidos por la crisis del año 2009.

El año 2010 evidenció un aumento en la velocidad con la cual las instituciones financieras otorgaban crédito a la economía, especialmente, en la última parte del año esto se ve reflejado en el aumento del crédito otorgado al sector privado. El análisis de crédito fue más exhaustivo y se intensificó el proceso de selección de los demandantes de crédito para otorgar las aprobaciones respectivas. Se puede evidenciar que las tasas activas terminaron disminuyendo y esto se ve reflejado en la tasa activa referencial del Banco Central y muy influenciada por la participación del BIESS.

En lo que respecta al mercado nacional, de los productos comercializados por Edimca el escenario fue mejor que el crecimiento general de la economía. Los incrementos en productos como tableros de madera y productos para la industria del mueble fueron del 13.6%.

En el caso particular de los tableros de partículas la demanda fue significativa y la oferta nacional, que representa más del 95% del mercado, no pudo satisfacer la misma, especialmente para finales del año, situación que provocó la incorporación de producto importado por parte de Edimca para el inicio del año 2011.

En lo que respecta a los tableros de fibra, el mercado continúa sustituyendo este producto por tablero aglomerado MDP, especialmente en tableros delgados y en toda la gama para uso en muebles pintados. Durante el año 2010 se intensificó la oferta de producto de Chile, esto sucedió principalmente durante la segunda mitad del año ya que en la primera mitad estuvo afectada por la falta de oferta provocada por el sismo ocurrido en la región de Concepción y Talcahuano en el mes de marzo del 2010. Hay que recordar que en el año 2009 la oferta de MDF de Chile disminuyó significativamente por menores importaciones al país.

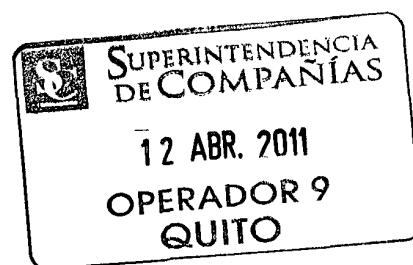
El consumo de tablero contrachapado tuvo un crecimiento significativo durante el año 2010, llegando a tener una participación de mercado del 51%, cifra histórica en los últimos años.

En el caso del tablero contrachapado, la oferta nacional fue insuficiente para atender la demanda total del mercado nacional, todos los oferentes de tablero contrachapado tuvieron problemas en abastecer la cantidad de material demandado por el mercado, principalmente en productos de espesores menores como 4 y 5.2 mm y productos especiales como tableros marinos y productos decorativos. En el caso particular de Edimca también se produjo una mala atención al mercado por este efecto, a pesar de que fue la empresa que menos problemas tuvo respecto de los demás distribuidores ya que el abastecimiento de Endesa y Botrosa a la empresa fue mejor que el de los demás fabricantes del producto para con sus respectivas redes de distribución, pero insuficiente también para lo que el mercado pudo haber comprado en este periodo.

Esta falta de oferta es importante subsanar en el mercado nacional y la misma genera una oportunidad histórica de poder crecer la participación de mercado de este producto, oportunidad tan anhelada durante años por las empresas, participación de mercado que coincide con la participación en la producción y capacidades instaladas de los oferentes nacionales. Sería un despropósito perder esta oportunidad y permitir que otros participantes aprovechen esta situación.

En otros productos como el laminado de alta presión y maderas varias, los crecimientos generales de la demanda fueron muy cercanos al crecimiento general y las empresas comercializadoras de estos productos pudieron atender la demanda nacional sin problema. En estos sectores existió una fuerte competencia durante todo el año.

La participación de mercado de Edimca en algunos productos en el periodo 2010 con respecto a los años anteriores ha evolucionado como se indica a continuación:



Participación Edimca en el Mercado								
Medido en unidades								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Aglomerado	46%	43%	42%	42%	41%	40%	36%	30%
MDF	55%	59%	50%	54%	52%	47%	61%	44%
Triplex	38%	39%	38%	36%	39%	49%	50%	51%
Formica	43%	44%	46%	45%	43%	41%	45%	43%

2.- Situación interna de la empresa

Con la situación externa antes descrita, internamente también hubo procesos que colaboraron con el crecimiento de las ventas de la empresa y sus resultados, los principales fueron:

Se consolidó el proyecto de cobertura de ventas externas, alcanzando un nivel efectivo del 57% de clientes atendidos por la empresa respecto al universo censado. El nivel de inicio del año fue del 39%. Esto ha provocado que el nivel de compra de los clientes de la empresa sea más frecuente y mayor.

Se completó por primer año el pago de remuneración variable a través del resultado de las utilidades al 98% del personal del área comercial. Esto genera una cultura de ventas pensando en la rentabilidad de la empresa y sobretodo genera un esquema virtuoso de mejoramiento de los resultados de la empresa y del funcionario que trabaja en la misma.

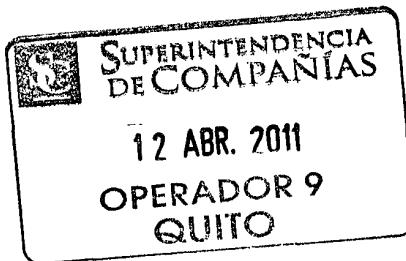
Se consolidó el programa de actitud Edimca, el mismo que establece un mejoramiento en el nivel de servicio al cliente provocado por la implementación de un protocolo de atención, una medición en tiempo real del nivel de servicio otorgado por los canales comerciales al cliente, por mejoramiento de la mezcla de ventas y por el mejoramiento de la meta de la utilidad presupuestada.

Este programa ha permitido generar un esquema de competencia, pero no como en el pasado que era entre regiones y sucursales, sino una competencia con las metas globales e individuales de cada una de las entidades comerciales de la empresa respecto de su gestión anterior y de sus metas, esto permite tener un programa de mejoramiento continuo y permanente en un escenario colectivo y global para la empresa en todo el país. El indicador de Actitud pasó de 60% a inicios del año a un nivel de 80% para el final y la meta para el futuro inmediato es llegar al 90%.

3.- Proveedores

Nuestros principales proveedores durante el año 2010 fueron Acosa, Endesa y Botrosa y esto se refleja en la venta de tableros con respecto a otros productos, situación similar a la de los años anteriores. Como se indica más adelante los crecimientos en ventas en los productos de estos tres proveedores crecieron importantemente, especialmente el tablero contrachapado.

COMPARATIVO DE VENTAS BRUTAS CONSOLIDADO							
Productos	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010
Tableros	83.92%	85.84%	84.77%	86.62%	87.22%	85.11%	85.89%
Otros Productos	16.08%	14.16%	15.23%	13.38%	12.78%	14.89%	14.11%
TOTAL	100.00%						



4.- Personal

Edimca concluye el año 2010 con 419 personas, siendo el 83% de este número, personal que trabaja en el área comercial y el 17% en áreas de administración.

a.- Se incorporó el área de RRHH, para dotar a la empresa de un departamento especializado que permita atender las necesidades de la empresa, a una persona quien se encarga del subsistema de Selección específicamente para atender todos los requerimientos de contrataciones, una persona para el manejo de Nómina pues se centralizó el rol de pagos por un control óptimo de este subsistema, se incorporó al Doctor de la empresa y se concluyó la construcción del Dispensario Médico en las oficinas principales de Quito; así mismo se trabajó con los centros de salud del IESS y Salud S.A. para dotar de este esquema a todas las unidades de la empresa a nivel nacional.

Está pendiente la contratación del Jefe de Seguridad Industrial y Trabajadora Social.

b.- Se realizaron dos reuniones de Escucha Activa de Empleados para detectar necesidades y requerimientos de los empleados para el mejor desempeño de sus funciones, se estableció espacios donde los trabajadores puedan expresar sus inquietudes y mediante acciones preventivas y correctivas según lo corresponda, brindar un ambiente laboral apropiado.

c.- Se realizaron las charlas de Compromiso Familiar con el objetivo de generar vínculos emocionales entre el empleado y la empresa que procuren mayor compromiso entre estos, pues EDIMCA posee políticas familiarmente responsables, es decir: "mirar al núcleo familiar del empleado como nuevo grupo de interés para la empresa. Se considera al empleado como un todo social y no como un "recurso" para la obtención de ganancias.

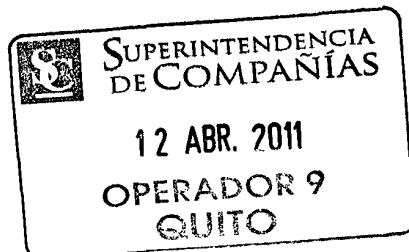
d.- Se realizó la charla de competencias para capacitar al personal en el conocimiento de las siguientes competencias: trabajo en equipo, orientación al cliente interno y externo, comunicación, iniciativa, compromiso, orientación a resultados e integridad.

e.- Edimca participó en el Reconocimiento de Inserción Laboral de Personas con Discapacidad, formó parte del programa desarrollado por la Vicepresidencia de la República y Fundación General Ecuatoriana, obteniendo el reconocimiento de buenas prácticas de inserción socio-laboral de personas con discapacidad. El evento de premiación se lo realizó en enero del presente año.

5.- Operaciones Comerciales

Ventas

Las ventas brutas en el año 2010 ascendieron a la suma de US \$. 71'951.705,58
Estas ventas representan un incremento, con respecto al año anterior de
US\$ 8'653.915,38 que corresponden al 13,67% de crecimiento.





SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

12 ABR. 2011

OPERADOR 9

QUITO

El nivel de ventas, su crecimiento y participación fue:

COMPARATIVO DE VENTAS BRUTAS							
Líneas	USD 2004	USD 2005	USD 2006	USD 2007	USD 2008	USD 2009	USD 2010
Triplex	9,027,352.61	10,341,969.52	11,349,225.05	15,705,990.20	21,672,006.48	18,732,447.80	22,251,784.39
Aglomerado	6,633,712.30	7,734,120.04	9,205,648.21	11,650,580.00	13,367,986.62	13,621,381.30	15,740,017.05
MDF	10,587,006.57	12,739,991.72	15,285,409.67	19,174,993.10	23,027,753.67	21,516,374.80	23,808,405.29
Maderas Varias	1,950,164.63	2,057,218.61	2,591,486.82	2,673,145.50	3,005,392.05	2,893,669.60	2,758,381.12
Herrajes	544,474.47	525,072.14	496,185.81	754,340.40	911,105.61	1,401,134.40	2,188,919.94
Cerraduras	184,678.65	253,215.16	312,295.56	342,723.90	554,167.97	617,771.10	575,790.25
Formalite	1,572,309.85	1,668,701.16	1,653,284.02	1,563,970.20	1,723,850.36	2,047,190.10	2,215,975.17
Otros	340,822.76	496,131.49	1,309,495.82	1,789,846.40	2,299,564.63	2,460,208.90	2,396,622.55
Servicios	132,000.51	89,360.40	36,249.26	63,152.00	13,374.34	7,612.20	15,809.82
TOTAL	30,972,522.35	35,905,780.24	42,275,293.29	53,718,741.70	66,575,201.73	63,297,790.20	71,951,705.58

Líneas	% 04 vs 03	% 05 vs 04	% 06 vs 05	% 07 vs 06	% 08 vs 07	% 09 vs 08	% 10 vs 09
Triplex	5.03%	14.56%	9.74%	38.39%	37.99%	-13.56%	18.79%
Aglomerado	0.35%	16.59%	19.03%	26.56%	14.74%	1.90%	15.55%
MDF	21.80%	20.34%	19.98%	25.45%	20.09%	-6.56%	10.65%
Maderas Varias	-8.47%	5.49%	25.97%	3.15%	12.43%	-3.72%	-4.68%
Herrajes	-12.45%	-3.56%	-5.50%	52.03%	20.78%	53.78%	56.22%
Cerraduras	1.12%	37.11%	23.33%	9.74%	61.70%	11.48%	-6.80%
Formalite	6.11%	6.13%	-0.92%	-5.40%	10.22%	18.76%	8.24%
Otros	1.73%	45.57%	163.94%	36.68%	28.48%	6.99%	-2.58%
Servicios	-9.70%	-32.30%	-59.43%	74.22%	-78.82%	-43.08%	107.69%
TOTAL	7.56%	15.93%	17.74%	27.07%	23.93%	-4.92%	13.67%

PARTICIPACION DE VENTAS BRUTAS							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Líneas	% de Part.						
Triplex	29.15%	28.80%	26.85%	29.24%	32.55%	29.59%	30.93%
Aglomerado	21.42%	21.54%	21.78%	21.69%	20.08%	21.52%	21.88%
MDF	34.18%	35.48%	36.16%	35.70%	34.59%	33.99%	33.09%
Maderas Varias	6.30%	5.73%	6.13%	4.98%	4.51%	4.57%	3.83%
Herrajes	1.76%	1.46%	1.17%	1.40%	1.37%	2.21%	3.04%
Cerraduras	0.60%	0.71%	0.74%	0.64%	0.83%	0.98%	0.80%
Formalite	5.08%	4.65%	3.91%	2.91%	2.59%	3.23%	3.08%
Otros	1.10%	1.38%	3.10%	3.33%	3.45%	3.89%	3.33%
Servicios	0.43%	0.25%	0.09%	0.12%	0.02%	0.01%	0.02%
TOTAL	100%						

Las líneas que presentan un incremento en ventas de dos dígitos son Triplex, Aglomerados , MDF, Servicios y Herrajes, esta última con incrementos significativos en los últimos 4 años. Maderas Varias, Cerraduras y Otros productos presentan un decrecimiento debido a que en las mismas se han presentado eventos que han generado este nivel de crecimiento negativo. En el caso de cerraduras el año 2009 tuvo

dos negocios importantes de ventas de cerraduras para hoteles, que no se repitieron en su magnitud durante el año 2010. Para el caso de Maderas Varias, esto responde, a que si bien el sector de la construcción comenzó a dinamizarse, los acabados de las mismas llegan luego de 8 a 12 meses de reactivados o empezados los procesos. La dinámica para estos productos se debe presentar en el año 2011. Y en otros productos al eliminarse líneas de productos del Almacén Matriz Quito, se eliminaron también las ventas de estas líneas que aparecen registradas en el año 2009. Estas líneas se van a reforzar a través de jefaturas de línea y en el caso de la línea de cerraduras se va a estudiar su estructuración dentro del portafolio de la empresa.

Descuentos en Ventas y Costo en Ventas

El descuento en ventas, luego de tener una estabilidad en los últimos años, en el periodo 2010 se evidencia un incremento que corresponde a una necesidad de colocar mayores ventas en la línea de herrajes, situación que ha provocado que esta línea sea al final del año 2010, la cuarta linea en aporte de utilidad para la empresa.

Con respecto al costo de venta este ha estado muy estable durante los años anteriores, pero para el periodo 2010 se ve una pequeña mejoría por concepto de mezcla de ventas.

COMPARATIVO DE DESCUENTOS Y COSTOS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009	2010
DESCUENTOS	11.97%	10.72%	10.85%	10.84%	10.90%	10.99%	10.99%	11.59%
COSTO DE VENTAS:	72.32%	72.70%	72.69%	72.80%	72.12%	71.05%	71.05%	69.93%

6.- Proyectos Estratégicos y de expansión.-

Durante el 2010 se concreto:

El Centro de Servicios en la ciudad de Quito y Guayaquil y quedó listo para arrancar el de la ciudad de Cuenca.

En cuanto a cambio de formato de locales, se completó el nuevo local de Portoviejo con 1.250 m² de área para dar atención a la ciudad y para que sirva como centro de atención para toda la provincia de Manabí. Se completó la remodelación del local principal de la matriz en Quito, el de la Av Mariscal Sucre y el de Comité del Pueblo, con ampliación de estos dos últimos y con incorporación de la nueva imagen interna y respectivas zonas de atención al cliente.

Se completó la instalación y puesta en marcha de la nueva fábrica de puertas tamboradas en la ciudad de Guayaquil, con esta fábrica se aumenta el margen de la empresa en la comercialización de este tipo de puertas y se aumenta la capacidad de oferta controlada en 120%.

Se completó la instalación y funcionamiento de la operación de corte de bobinas de bordos, esto provocó un mejoramiento de las ventas del 19% respecto al periodo pasado, dotando a Edimca de una capacidad de reacción ante la demanda de mercado mucho más efectiva.

Para finales del 2010 la empresa tiene la siguiente red de distribución:

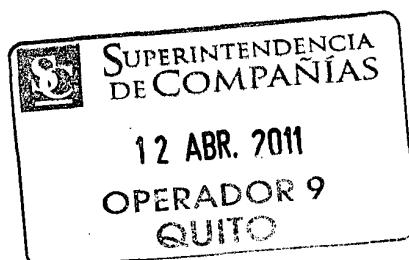
Un canal mayorista que atiende a 195 Distribuidores activos.

Un canal dedicado a los proyectos de construcción que atiende a 1802 clientes entre arquitectos, constructores y diseñadores.

18 sucursales propias que atienden a más de 54.000 clientes a nivel nacional.

5 Franquicias localizadas en Puyo, Coca, Riobamba, Esmeraldas y Tulcán.

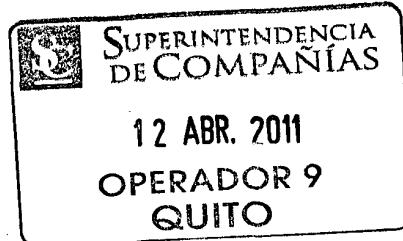
Dando un total de 218 puntos de venta en todo el territorio nacional incluido el archipiélago de las islas Galápagos.



7.- Cartera

Los días promedio de cobro de las cuentas por cobrar han evolucionado de la siguiente manera:

CARTERA	DIAS
ANÓ	DIAS
2004	67
2005	62
2006	58
2007	52
2008	48
2009	50
2010	54



Existe una mejoría permanente en los días promedio de rotación de la cartera hasta el año 2008, pero en el 2009 y el presente periodo se ve un incremento en los días promedio de cobro, esto debido a que la cartera en general se ha deteriorado a raíz de la crisis financiera del año 2009, incluso y a pesar del mejoramiento y recuperación en ventas experimentado en el año 2010 esto no fue acompañado por un mejoramiento en los plazos de pagos de los clientes.

Algunas de las actividades más significativas en esta área son:

Actualización de solicitudes de crédito de nuestros clientes - esta tarea es permanente y ha significado un trabajo arduo en el área para documentar la cartera de los mismos.

Mejoramiento del nivel de cobertura de la cartera con garantías- llegando a un nivel de 85% para el año 2010, el nivel en el año 2008 era de 70%.

8.- Departamentos de Soporte

MERCADEO

Estrategias de promoción:

Se continuó con la estrategia de realizar descuentos bimestrales en un ítem de cada subproducto de la empresa dirigido al segmento artesanal, con productos de varias categorías, productos gancho y de baja rotación.

Se realizaron lanzamientos a nivel nacional de productos nuevos dirigidos al segmento de transformadores de muebles, diseñadores, arquitectos y constructores, los principales fueron:

Línea de acabados Timmerman, marca privada de Edimca para productos como selladores, tintes y lacas en sistema nitroceluloso y catalizado.

Tablero con sustrato de MDF y recubrimiento de un papel foil printable.

Línea de tableros recubiertos con chapas Bosco y Milano.

Lanzamiento del Centro de Servicios de la ciudad de Quito y Guayaquil.

Estrategias de comunicación:

En la comunicación para segmento de artesanos, se reforzó la comunicación en punto de venta a través de afiches, volantes, catálogos y se realizaron actividades de impulsación, demostración y promoción en Mundo Edimca y nuestro periódico artesanal Buena Madera.

En este año también se participó en la Feria Madexpo.

Estrategias de capacitación:

Se lanzó y ejecutó a nivel nacional el programa Capacítate con Edimca, proyecto inicial que va a dar lugar a la Escuela de Edimca para vendedores y jefes de sucursal. Este programa se concentró en capacitar técnicamente a funcionarios de la empresa, el mismo incorpora una evaluaciones escritas frecuentes y periódicas durante el año.

AUDITORIA INTERNA

El Departamento de Auditoría interna, cumpliendo con sus objetivos de revisión y evaluación de los controles: contables, financieros, operativos y de control interno, ha realizado un plan de auditoría integral para el control y detección de irregularidades en las diferentes unidades de la empresa.

CADENA DE ABASTECIMIENTO Y LOGISTICA

Se continuó con el Proyecto RAM (Administración de Inventarios basado en la reposición del mercado) con el objeto de tener un impacto en el nivel de inventarios de la empresa.

Se mejoró significativamente el Nivel de Servicio de los Centros de Distribución a las sucursales y a los clientes, así como la frecuencia de abastecimiento en las líneas importadas. En este tema se completó la información para alinear la demanda de cada sucursal con el nivel de inventario y equipo de almacenamiento necesario en cada uno de ellos, este es un proyecto que debe quedar concluido en el año 2011.

Se incorporaron a la empresa tres nuevos proveedores de tableros Urupanel en MDF y Kaindl y Losan en tablero aglomerado.

FINANZAS

Se reestructuró el Departamento de Contabilidad General separándolo del Departamento Financiero, el objetivo de esta modificación es concentrar la actividad contable en la elaboración de los estados financieros y en la estructuración de los procedimientos adecuados para garantizar el resultado de dicha actividad. Permitiendo que el departamento de finanzas se concentre en la estrategia financiera y operativa de la empresa, en el control presupuestal, en la generación de actividades conjuntamente con los departamentos comerciales, de abastecimiento y logística y de mercadeo para apoyar técnicamente sus proyectos con herramientas financieras adecuadas para el efecto.

GERENCIA DE TECNOLOGIA Y SISTEMAS

En el 2011 como en años anteriores se realizó una importante cantidad de mejoras y nuevas funcionalidades al sistema EDISIS .

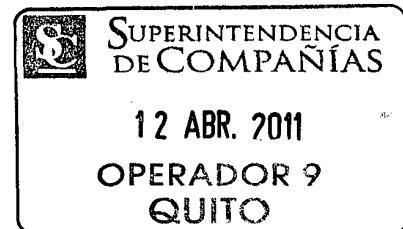
9.- Auditoria Externa

De conformidad con lo dispuesto por la Junta General y el Directorio, se contrató la auditoría externa para la revisión del período 2010 con la firma BDO Stern. Se adjunta el respectivo informe. Cabe recalcar que bajo el esquema de contabilidad NIIF, las notas y detalle del informe es preparado por la empresa y revisado y aprobado por la empresa auditora.

10.- Gastos

Si bien el desempeño de Gastos como porcentaje de ventas fue mejor durante el 2010, esto es:

Tipo de Gasto	2009	2010
Gastos Ventas	11.0%	11.4%
Gasto Administ	2.7%	2.5%
Gasto Financiero	0.8%	0.4%
Total	14.6%	14.3%





SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

12 ABR. 2011

OPERADOR 9
QUITO

No es menos cierto que la empresa tiene potencial de mejorar estos niveles, tarea que debe ser realizada durante el próximo año a través de un manejo racionalizado y eficiente de los gastos y generando más ventas con la estructura operativa con la que cuenta la empresa.

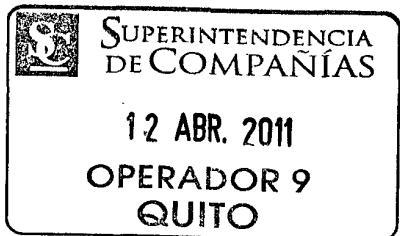
11.-Utilidad

La Utilidad Bruta del año 2010 es de USD 13'301.095,89 con un crecimiento de 16,98% respecto a la del periodo 2009 (donde hubo un crecimiento de 0,64% vs el 2008) .

El detalle por línea de productos es como sigue:

UTILIDAD BRUTA	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Líneas							
Triplex	1,083,583.63	1,444,237.66	1,656,798.00	2,240,058.80	2,906,308.90	2,478,096.20	2,946,523.13
Aglomerado	1,001,820.08	1,151,666.09	1,295,110.10	1,563,627.00	1,965,001.90	2,365,173.20	2,886,606.79
MDF	1,471,343.92	1,916,065.27	2,245,539.70	2,899,877.30	4,011,300.70	3,878,642.30	4,516,400.41
Maderas Varias	530,939.60	580,674.21	743,597.70	776,150.60	800,788.80	793,335.40	789,773.91
Herrajes	204,063.84	199,029.11	206,666.40	329,769.10	365,708.50	493,757.20	757,725.04
Cerraduras	61,548.33	78,777.71	104,061.70	122,370.80	188,706.50	181,878.80	187,053.97
Formalite	400,886.55	427,066.91	416,573.40	397,853.60	452,156.70	495,678.90	538,866.05
Otros	95,034.72	142,177.05	287,688.50	457,298.20	607,564.50	683,240.20	676,445.83
Servicios	16,969.33	11,446.18	4,069.40	6,347.70	1,486.10	1,046.20	1,700.76
TOTAL	4,866,190.00	5,951,140.19	6,980,104.90	8,793,353.10	11,299,022.60	11,370,848.40	13,301,095.89

UTILIDAD BRUTA	% Crec 05 vs 04	% Crec 06 vs 05	% Crec 07 vs 06	% Crec 08 vs 07	% Crec 09 vs 08	% Crec 10 vs 09
Líneas de Productos						
Triplex	33.28%	14.72%	35.20%	29.74%	-14.73%	18.90%
Aglomerado	14.96%	12.46%	20.73%	25.67%	20.36%	22.05%
MDF	30.23%	17.20%	29.14%	38.33%	-3.31%	16.44%
Maderas Varias	9.37%	28.06%	4.38%	3.17%	-0.93%	-0.45%
Herrajes	-2.47%	3.84%	59.57%	10.90%	35.01%	53.46%
Cerraduras	27.99%	32.10%	17.59%	54.21%	-3.62%	2.85%
Formalite	6.53%	-2.46%	-4.49%	13.65%	9.63%	8.71%
Otros	49.61%	102.35%	58.96%	32.86%	12.46%	-0.99%
Servicios	-32.55%	-64.45%	55.99%	-76.59%	-29.60%	62.57%
TOTAL	22.30%	16.95%	26.34%	28.50%	0.64%	16.98%



Así mismo los márgenes brutos por línea se presentan a continuación:

UTILIDAD BRUTA						
Líneas de Productos	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	en %					
Triplex	12.0	14.0	14.6	14.3	13.4	13.2
Aglomerado	15.1	14.9	14.1	13.4	14.7	17.4
MDF	13.9	15.0	14.7	15.1	17.4	18.0
Maderas Varias	27.2	28.2	28.4	29.0	26.6	27.4
Herrajes	37.5	37.9	41.9	43.7	40.1	35.2
Cerraduras	33.3	31.1	33.3	35.7	34.0	29.4
Formalite	25.5	25.5	25.2	25.4	26.2	24.2
Otros	27.9	28.6	22.0	25.6	26.4	27.8
Servicios	12.9	12.8	10.9	10.1	11.1	13.7
TOTAL	15.7	16.6	16.5	16.4	17.0	18.0
						18.5

COMPARATIVO DE UTILIDAD BRUTA							
Líneas de Productos	% Part 2004	% Part 2005	% Part 2006	% Part 2007	% Part 2008	% Part 2009	% Part 2010
Tableros	73.09%	75.81%	74.67%	76.23%	78.61%	76.70%	77.81%
Otros Productos	26.91%	24.19%	25.33%	23.77%	21.38%	23.30%	22.19%
TOTAL	100%						

La utilidad neta de la empresa disponible para los accionistas ha tenido una evolución como se indica a continuación

	2004	2005	2006	2007	2008	2,009	2,010
Utilidad disponible accionistas	279,853.61	994,602.18	603,468.38	789,185.82	2,168,727.68	2,140,873.16	2,498,959.36

Cabe recalcar que la utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta sobre ventas para el periodo del 2010 es de 5.53%, valor que se ha estado estable desde el año 2008.

12.- Propuesta sobre los resultados del ejercicio económico 2010 .-

A continuación presentamos el Estado de Pérdidas y Ganancias de la empresa para el ejercicio 2010 (comparado con 2009 y 2008), la liquidación de las utilidades y la propuesta de distribución de dividendos y capitalización expresados en el extracto de la situación patrimonial.

CUENTAS DE RESULTADOS	AÑO 2.010		AÑO 2.009		AÑO 2.008	
VENTAS BRUTAS	USD	% VB	USD	% VB	USD	% VB
TOTAL VENTAS BRUTAS	71,951,705.68	100.00%	63,297,673.77	100.00%	66,575,201.73	100.00%
DESCUENTOS EN VENTAS	8,336,532.62	11.59%	6,953,754.52	10.99%	7,259,265.37	10.90%
VENTAS NETAS	63,615,172.96	88.41%	56,343,919.25	89.01%	59,315,936.36	89.10%
COSTO DE VENTAS	50,314,077.07	69.93%	44,976,046.26	71.05%	48,017,183.14	72.12%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	13,301,095.89	18.49%	11,367,872.99	17.96%	11,298,763.22	16.87%

GASTOS OPERACIONALES						
GASTOS DE VENTAS	8,191,152.33	11.38%	6,992,028.35	11.05%	6,596,237.18	9.91%
GASTOS DE ADMINISTRACION	1,807,874.90	2.51%	1,738,617.25	2.75%	1,318,884.38	1.98%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	9,999,027.23	13.90%	8,730,645.60	13.79%	7,915,121.56	11.89%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	3,302,068.66		2,637,227.38		3,383,631.66	
GASTOS FINANCIEROS	305,607.02	0.42%	526,247.57	0.83%	712,754.47	1.07%
OTROS INGRESOS						
OTROS INGRESOS	187,516.54	0.26%	710,745.58	1.12%	156,912.85	0.24%
UTILIDAD ANTES DE REV INV	3,183,978.18		2,821,725.40		2,827,790.04	
REVALUACION DE INV	796,617.22	1.11%	586,630.28	0.93%	593,676.70	0.89%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS						
Y PARTICIPACIONES	3,980,595.40	6.83%	3,408,385.68	6.38%	3,421,486.74	6.14%
15 % PARTICIPACION A TRAB	477,596.73	0.66%	455,338.90	0.72%	424,168.51	0.64%
IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO	726,377.16	1.01%	574,268.83	0.91%	587,600.81	0.88%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	2,776,621.61	3.86%	2,378,747.95	3.76%	2,409,697.42	3.62%
10 % DE PROVISION RESERVA LEGAL	277,662.15	0.39%	237,874.80	0.38%	240,969.74	0.36%
UTILIDAD DISPONIBLE ACCIONISTAS	2,498,959.36	3.47%	2,140,873.16	3.38%	2,168,727.68	3.26%

Liquidación de las Utilidades:

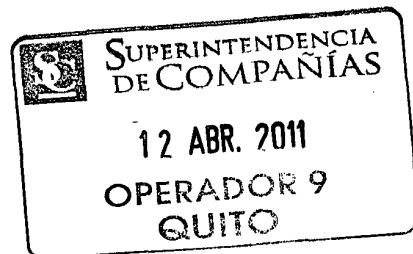
LIQUIDACION DE UTILIDADES DE EMPRESA DURINI C.A. "EDIMCA"			
POR EL PERIODO ECONOMICO: 2.010			2,010
UTILIDAD CONTABLE ANTES DE IMP Y PARTICIPACIONES			3,980,595
MENOS: 15 % PARTICIPACION A TRABAJADORES			477,597
UTILIDAD DESPUES DE PARTICIPACION LABORAL			3,502,999
MENOS: IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO			726,377
UTILIDAD EMPRESARIAL NETA			2,776,622
APROPIACION PARA RESERVA LEGAL			277,662
UTILIDAD DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS			2,498,959
VALOR A DISTRIBUIR			750,000
VALOR DE UTILIDADES PARA REINVERTIR			1,748,959

Propuesta para Distribución y aumento de Capital:

Basados en los resultados de la empresa, la administración hace la siguiente propuesta a la Junta General de Accionistas sobre el destino de las utilidades del año 2010:

Que se distribuya la suma de US\$ 750.000,00, equivalente al 30.01% de la utilidad neta después de participación a trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal del ejercicio económico del año 2010, como dividendos en favor de los accionistas. El saldo de estas las utilidades, USD 1'748.959,36, que representa el 69.99% de la utilidad neta después de participación trabajadores, impuesto a la renta y apropiación de reserva legal, se destinará a la cuenta de utilidades retenidas.

Así mismo, que se realice un aumento de capital por US\$ 1'500.000,00, proveniente de la utilidad neta de ejercicios anteriores y saldo de estas utilidades USD 56.033 que se mantenga en la cuenta de utilidades retenidas.



La reinversión previamente propuesta, permitirá adicionalmente generar para la compañía el beneficio tributario de disminuir la tarifa del impuesto a la renta, sobre el monto a capitalizarse de las utilidades del ejercicio económico del año 2010.

La capitalización de utilidades implica un aumento del capital suscrito y pagado de la Compañía, el que, será objeto de conocimiento y resolución en esta misma reunión, luego de que la Junta se pronuncie sobre esta propuesta, en el punto del orden del día correspondiente.

Si la Junta aprueba la propuesta de distribución y capitalización de utilidades en la forma que se dejó indicada previamente, el patrimonio de la empresa quedaría estructurado como sigue:

SITUACION PATRIMONIAL	Dic-10	Distribucion	Aumento	Dic-10
		Dividendos	Capital	
CAPITAL Y RESERVAS				
CAPITAL SOCIAL	6,700,000		1,500,000	8,200,000
RESERVA LEGAL	928,755		0	928,755
RESERVA FACULTATIVA			0	0
TOTAL CAPITAL Y RESERVAS	7,628,755			9,128,755
SUPERAVIT O (DEFICIT)				
RESULTADOS ACUMULADOS - EFECTO NIIF	240,393			240,393
SUPER. REVAL.ACTIVOS FIJOS - EFECTO NIIF	588,900			588,900
UTILIDAD RETENIDA - AÑOS 2.008 y 2.009	1,556,033		-1,500,000	56,033
UTILIDAD DEL PRESENTE EJERCICIO	2,498,959	750,000	0	1,748,959
TOTAL SUPERAVIT	4,884,285			2,634,285
TOTAL DEL PATRIMONIO	12,513,040	750,000	0	11,763,040

13. Cumplimiento de las Normas de Propiedad Intelectual y derechos de Autor

La Compañía cumple con las normas de propiedad intelectual y derechos de autor conforme a las regulaciones aplicables.

Estos buenos resultados para los accionistas pudieron ser alcanzados por el compromiso del personal de la empresa que ha venido laborando incansablemente para mejorar los procesos de la misma y su gestión contando con el constante apoyo del directorio en las decisiones de la empresa.

