

**INFORME QUE PRESENTA LA ADMINISTRACION DE  
EMPRESA DURINI C.A., EDIMCA  
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA  
POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011.**

Señores Accionistas:

De conformidad a lo establecido en los Estatutos de EDIMCA, presento este informe a la Junta General de Accionistas de la Empresa por el ejercicio económico del 2011.

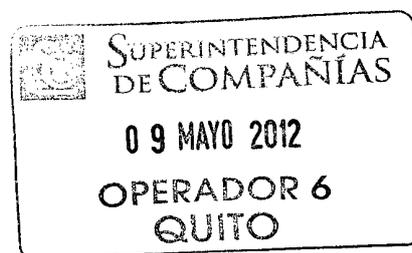
**1. - Economía y Mercado Nacional**

Algunas cifras de lo anterior se presentan en el siguiente cuadro:

<b>DATOS MACROECONOMICOS</b>					
<b>Ecuador</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Crecimiento del PIB TOTAL	2.7%	5.3%	0.4%	3.7%	6.5%
Crecimiento del PIB INDUSTRIAL	4.6%	4.71%	-1.5%	3.6%	5.4%
Crecimiento del PIB CONSTRUCCION	4.5%	17.8%	5.4%	4.5%	14.0%
Crecimiento del PIB COMERCIAL	4.1%	5.5%	-2.3%	4.1%	6.6%
PIB per CAPITA	3,270.00	3,393.93	3,715.00	4,013.00	4,014.00
INFLACION ANUAL	3.3%	8.8%	4.3%	3.3%	5.4%
EXPORTACIONES	13800 MM	18490 MM	13863 MM	17415 MM	22293 MM
IMPORTACIONES	12591 MM	17424 MM	14071 MM	19278 MM	23009 MM
BALANZA COMERCIAL	1268 MM	1066MM	(208) MM	(1863) MM	(717) MM
TASAS ACTIVAS	10.7%	9.8%	9.2%	9.0%	8.5%
TASAS PASIVAS	5.6%	5.5%	5.4%	4.6%	4.3%
DESEMPLEO	9.8%	7.3%	7.9%	6.1%	5.1%
TIPO DE CAMBIO REAL	106	95.8	98.41	95.65	93.37
CREDITO SECTOR PRIVADO	10784 MM	14299 MM	11862 MM	14409 MM	18351 MM

El crecimiento del Producto Interno Bruto Total así como el resto de indicadores de crecimiento sectoriales tienen un desempeño mejor que el año 2010, el más relevante es el de la construcción que afecta directa y significativamente a nuestro negocio.

El crecimiento del crédito otorgado al sector privado crece en 27.3%, es evidente que este crecimiento fue significativo para el crecimiento general de la economía. En lo que respecta al crédito hipotecario, el Banco del Instituto de Seguridad Social participó con el 52% del total de esta cartera con 711 millones de dólares, por lo que la colocación total en crédito hipotecario fue de 1,367 millones durante el 2011. ( crédito equivalente a 34.000 unidades de vivienda de USD 50.000 dólares promedio ). Este nivel de crédito otorgado en el año 2011 provocará un crecimiento significativo en el consumo de muebles para carpintería de la construcción para el año 2012. Para el 2011 el crecimiento estuvo impulsado por los niveles de crédito del año 2010.



El nivel de inflación estuvo en el orden de 5.4% y esto se dio principalmente por la liquidez pública y privada en la economía. Los niveles de ocupación están en el orden del 95% de la PEA, pero con niveles de subocupación todavía cercanos al 50%, situación histórica en el Ecuador.

Se recupera la balanza comercial de manera importante ( 1,146 millones de dólares ) principalmente por el incremento de la balanza petrolera, ya que la no petrolera se deteriora en 12.2%.

En lo que respecta al mercado nacional de los productos comercializados por Edimeca el escenario fue aún mejor, los incrementos generales del mercado en productos como tableros de madera y productos para la construcción crecieron entre 8 y 22% dependiendo el tipo de producto.

En el caso particular de los tableros Contrachapados y de Partículas la demanda fue significativa y así su crecimiento, 15 y 21% respectivamente. Estos tableros que tienen relación directa con la actividad de la construcción, en el inicio de la misma para los primeros y en los acabados de construcción para los segundos.

La oferta nacional de estos dos productos, que representa el 95% y 93% respectivamente, pudo atender la demanda del mercado. En el caso del contrachapado con bastante dificultad en el primer trimestre del año por efecto del abastecimiento de materia prima, pero ya para el resto del año con normalidad. En el caso del tablero de partículas la demanda fue atendida plenamente.

Hay que recalcar que en el mercado de los tableros contrachapados la importación de producto, por efecto de la insuficiente oferta del finales del 2010 y principios del 2011, creció de manera importante respecto a años anteriores, principalmente en tablero de espesores delgados y en productos de espesores gruesos fabricados en pino radiata.

El mercado de MDF estuvo muy competido y muy afectado por la permanente sustitución de aglomerado normal y resistente a la humedad producido localmente. El crecimiento del mercado en este producto fue casi nulo.

Los demás productos crecieron de acuerdo a la demanda.

La participación de mercado en algunos productos en el periodo 2011 con respecto al 2010, 2009, 2008 y 2007 evolucionó como se indica a continuación:

<b>Participación Edimeca en el Mercado</b>					
<b>Medido en unidades</b>					
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Aglomerado	41%	40%	36%	30%	28%
MDF	59%	47%	61%	44%	41%
Triplex	39%	49%	50%	51%	50%
Formica	43%	41%	45%	43%	46%

## 2.- Proveedores

Nuestros principales proveedores durante el año 2011 fueron Acosa, Endesa y Botrosa y esto se refleja también en las ventas de tableros con respecto a otros productos, situación similar a los años anteriores.

COMPARATIVO DE VENTAS BRUTAS CONSOLIDADO					
Productos	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011
Tableros	86.62%	87.22%	85.11%	85.89%	84.64%
Otros Productos	13.38%	12.78%	14.89%	14.11%	15.36%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

## 3. - Comercial

### 3.1 Ventas

Las ventas brutas en el año 2011 ascendieron a la suma de US \$. 81'075.951,39 Estas ventas representan un incremento, con respecto al año anterior de US\$ 9'124.245,81 que corresponden al 12,68% de crecimiento.

COMPARATIVO DE VENTAS BRUTAS					
Lineas	USD 2007	USD 2008	USD 2009	USD 2010	USD 2011
Triplex	15,705,990.20	21,672,006.48	18,732,447.80	22,251,784.39	25,571,988.02
Aglomerado	11,650,580.00	13,367,986.62	13,621,381.30	15,740,017.05	19,062,934.85
MDF	19,174,993.10	23,027,753.67	21,516,374.80	23,808,405.29	23,986,133.52
Maderas Varias	2,673,145.50	3,005,392.05	2,893,669.60	2,758,381.12	3,023,937.13
Herrajes	754,340.40	911,105.61	1,401,134.40	2,188,919.94	3,311,283.02
Cerraduras	342,723.90	554,167.97	617,771.10	575,790.25	782,833.93
Formalite	1,563,970.20	1,723,850.36	2,047,190.10	2,215,975.17	2,404,020.64
Otros	1,789,846.40	2,299,564.63	2,460,208.90	2,396,622.55	2,932,820.28
Servicios	63,152.00	13,374.34	7,612.20	15,809.82	-
<b>TOTAL</b>	<b>53,718,741.70</b>	<b>66,575,201.73</b>	<b>63,297,790.20</b>	<b>71,951,705.58</b>	<b>81,075,951.39</b>

Lineas	% 07 vs 06	% 08 vs 07	% 09 vs 08	% 10 vs 09	% 11 vs 10
Triplex	38.39%	37.99%	-13.56%	18.79%	14.92%
Aglomerado	26.56%	14.74%	1.90%	15.55%	21.11%
MDF	25.45%	20.09%	-6.56%	10.65%	0.75%
Maderas Varias	3.15%	12.43%	-3.72%	-4.68%	9.63%
Herrajes	52.03%	20.78%	53.78%	56.22%	51.27%
Cerraduras	9.74%	61.70%	11.48%	-6.80%	35.96%
Formalite	-5.40%	10.22%	18.76%	8.24%	8.49%
Otros	36.68%	28.48%	6.99%	-2.58%	22.37%
Servicios	74.22%	-78.82%	-43.08%	107.69%	-100.00%
<b>TOTAL</b>	<b>27.07%</b>	<b>23.93%</b>	<b>-4.92%</b>	<b>13.67%</b>	<b>12.68%</b>

La mayoría de líneas presenta un incremento en ventas de dos dígitos con diferencias importantes en Herrajes y Cerraduras principalmente, seguido de Aglomerado, Contrachapado y otros productos.

Así mismo, un crecimiento menor, pero por eso no deja de ser importante en Maderas Varias y Formalite.

Importante resaltar el bajo desempeño que tuvo la línea de tableros de Fibra, con un comportamiento similar al del año 2010, esta línea sufrió un importante embate de la competencia de Chile con producto importado, cuya estrategia fue ganar participación de mercado en el Ecuador en volumen y en los espacios de la distribución. Durante el año 2011 se aumentaron importadores en este producto, principalmente de Brasil.

Se realizó algunas estrategias para enfrentar esta situación siempre como principal objetivo el cuidado del margen de la línea dentro de la empresa, lo cual ayudó en alguna medida, a costa de la participación de mercado del producto de Aglomerados Cotopaxi S.A. en el mercado.

Así mismo el mercado de esta línea creció insignificamente durante el año 2011, la causa principal la sustitución que el producto ha venido sufriendo por parte del aglomerado de partículas, y en especial del llamado MDP.

En el caso del aglomerado, la demanda estuvo muy activa, principalmente por la aplicación de este producto en los proyectos que demandan carpintería de la construcción, donde los muebles de cocina, baño, closets y puertas representan un porcentaje importante del total de demanda de los acabados para la construcción. El nivel de actividad es el resultado de los proyectos ejecutados en los últimos tres trimestres del 2010.

A pesar de que la línea de Contrachapado tuvo un buen crecimiento en las ventas de la empresa el mercado también tuvo la participación de producto importado, en niveles récord con respecto a los años anteriores que ha sido prácticamente nula, las principales importaciones se dieron en tablero de espesores delgados procedentes de la China y de tableros gruesos en especie de Pino con resina Fenólica procedentes de Chile.

La línea de Herrajes, nuevamente experimenta un crecimiento récord de entre todas las líneas colocando a Edimeca en el primer lugar de importación y ventas de estos productos.

En la línea de otros lo más importante es la línea de tableros para construcción liviana como son el OSB y el de Yeso Cartón, participación muy significativa en esta línea es la de acabados, adhesivos y servicios de transformación.

### **3.2.- Descuentos en Ventas y Costo en Ventas**

El descuento en ventas disminuyó de 11.59% en el 2010 a 11.17% en el 2011.

En cuanto al Costo de Ventas la estructura porcentual de estos se ha disminuido en 1.17 puntos de 69.93% en 2010 a 68.76% en el 2011.

COMPARATIVO DE DESCUENTOS Y COSTOS					
	2007	2008	2009	2010	2011
DESCUENTOS	10.84%	10.90%	10.99%	11.59%	11.17%
COSTO DE VENTAS:	72.80%	72.12%	71.05%	69.93%	68.76%

#### 4.- Cartera

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

CARTERA	
AÑO	DIAS
2007	52
2008	48
2009	50
2010	54
2011	54

Los días promedio de Cobro en los dos últimos años se han mantenido iguales.

Algunas de las actividades más significativas en esta área son:

- La creación de la Subgerencia de Crédito y Cobranzas ha permitido dar un mayor impulso y continuidad a la unificación y estandarización de procesos y la aplicación de las políticas en crédito y cobranzas a nivel nacional.
- Se han incrementado las ventas a todos nuestros clientes de crédito por parte del grupo de personas del departamento, con el fin de conocer más de cerca las necesidades de los clientes y dar un mayor apoyo al área de ventas. Se realizaron 400 visitas en el semestre.
- Se implementó el reconocimiento a los clientes con pagos puntuales con un incremento automático de su cupo entre el 15% y 30%.
- Se eliminó el solicitar a los clientes la entrega de nueva documentación en las actualizaciones de crédito, ahora el departamento de crédito procede internamente con esta actividad sin molestar al cliente.
- Se concretó el seguro de cartera a través de Coface para los clientes que tienen cupo de crédito sobre USD 80.000, dando una seguridad a la compañía en el proceso de otorgamiento de crédito.

## **5. - Personal**

EDIMCA cerró el ejercicio del año 2011, con un total de **481** empleados en nómina de la empresa, la empresa cuenta con un 73% de personal masculino, y del 27% como personal femenino, es decir la mayor población son varones que se concentran en cargos operativos.

El 17% del personal está en las áreas administrativas y en el área de ventas un 83% del total de los empleados, lo cual es propio de una compañía del sector Comercial.

Dentro de la política y el estricto cumplimiento de la Ley, se tiene para finales del 2011, 19 personas con capacidades especiales.

Con el fin de crear un espacio para la interrelación con la Gerencia General y Gerencias Departamentales, este grupo de personas fue convocado para participar en el primer almuerzo nacional de integración, donde se les entregó una placa como reconocimiento a la labor que ellos desempeñan dentro de la empresa.

Así mismo la empresa fue galardonada con el II Reconocimiento Empresarial a las mejores prácticas de Inclusión Socio laboral de personas con discapacidad.

En el área de capacitación se ejecutaron capacitaciones al personal con un total aproximado de 12.136 horas hombre al año principalmente en el cierre de brechas del personal de la empresa, de acuerdo al diagnóstico del plan de competencias que se realizó en el año 2010.

La Convención Nacional se realizó en la ciudad de Esmeraldas, playa de Mompiche con la finalidad de que el personal reciba el reconocimiento por el esfuerzo y trabajo aportado, el objetivo principal de las actividades desarrolladas fue activar sus capacidades, fomentar el trabajo en equipo y mejorar la comunicación. Los empleados disfrutaron de la camaradería e integración, consiguiendo generar compromiso hacia la empresa.

Se realizó evaluaciones al personal de ventas para consolidar información de su perfil psicológico y con ello determinar estándares pues participarán en el año 2012 en la Escuela de Ventas y Escuela de Mandos Medios de Edimca.

Las relaciones con el personal se basaron siempre en el respeto y consideración mutua, pero en el estricto seguimiento al cumplimiento de las obligaciones, y en la búsqueda de mejoría continua en las diferentes actividades desempeñadas.

## **6. - Auditoria**

De conformidad con lo dispuesto por la Junta General y el Directorio, se contrató la auditoría externa con la firma BDO Stern Cia Ltda. Se adjunta el respectivo informe.

El Departamento de Auditoría interna, cumpliendo con sus objetivos de revisión y evaluación de las operaciones: contables, financieras, operativas y de control interno,

continuó con su plan de auditoría integral para el control y mitigación de los riesgos de la empresa.

De todas y cada una de las auditorías practicadas en las diferentes áreas de la Compañía, en concordancia con el Plan anual de auditoría, se han emitido informes dirigidos a la Gerencia General de la compañía, en los cuales se han pronunciado conclusiones y recomendaciones con el propósito de agregar valor para mejorar la efectividad de los procesos de gestión, control y dirección de las operaciones generales de la empresa. Además como consecuencia de la ejecución del trabajo continuo de auditoría interna, se ha continuado con el control en el personal de la Compañía.

En este punto cabe recalcar que por segunda vez consecutiva la empresa calificó con sobresaliente en el Servicio de Rentas Internas, esta vez en la auditoría de revisión para la renovación del permiso de auto impresores, la anterior fue una revisión global del año 2006 practicada por el SRI en el año 2010.

#### **7.- Sistemas.-**

El área de sistemas se generó durante el 2011 los siguientes proyectos y avances operacionales:

Salida en línea con el nuevo sistema de venta en ruta, proyecto que permite, que la fuerza de ventas pueda atender directamente en el taller o fábrica del cliente las necesidades de consulta, proforma, información de inventarios y precio y facturación.

Salida en línea con el módulo de producción para el control de las actividades industriales de la nueva fábrica de puertas de la empresa.

Homogenización de las centrales telefónicas para economizar en costos de llamadas telefónicas entre las regionales.

Incorporación del sistema de video conferencia para realizar reuniones virtuales entre miembros de diferentes ciudades al mismo tiempo.

Actualización del 85% del hardware de la empresa

Mejora en un 25% en los niveles de atención en el servicio a usuarios internos.

#### **8.- Cadena de Suministro**

Se continuó con el Proyecto RAM ( administración de inventarios basado en la reposición del mercado) con el objetivo 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 también la frecuencia de abastecimiento en las líneas importadas especialmente del Asia.

Se optimizó las horas extras en el personal de los Centros de Distribución cambiando los procesos para manejarlos en dos Turnos, esto nos ha ayudado a optimizar el tiempo de entrega de material en Sucursales, antes de atender a los clientes.

Se redujo costos en el Transporte en Guayaquil, para ello se logró firmar un contrato con una Compañía de Transporte donde pagamos x m3 del material despachado.

Se remodeló 4 sucursales con Perchas para el óptimo manejo de inventario, se reutilizó el material de las perchas antiguas para evitar costos elevados. Con el trabajo conjunto con los Jefes de Línea se ha recuperado la venta de productos de baja rotación.

## **9.- Mercadeo**

Durante el año 2011 se desarrolló la imagen corporativa de puntos de venta Portoviejo, Comité, San Bartolo, Otavalo y Manta, implementándose la nueva imagen en fachada, exhibición, señalética y comunicación del punto de venta en su zona de influencia. Se potencializó la comunicación a través de la página web y redes sociales, permitiendo el acceso a catálogos completos de productos, videos, servicios y novedades de la empresa. En cuanto a capacitación, se realizaron Seminarios Internacionales de Fabricación de Muebles dirigidos al segmento artesanal con el auspicio de proveedores de Edimeca. En referencia a estrategias promocionales, se inició con incentivos a la fuerza de ventas para alcanzar metas bimensuales en productos que requieren mayor rotación. El apoyo de Actitud Edimeca, esquema desarrollado para evaluación y reconocimiento de calidad de servicio ha permitido involucrar a la fuerza de ventas y personal administrativo en los objetivos empresariales.

## **10.- Producción y Mantenimiento**

### **10.1- Centro de Servicios**

Se homologaron las estructuras de los tres Centros de Servicios de la compañía, con lo cual mantenemos similar operación en las Ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca. Se ha implementado el control de calidad en los servicios en todos los puntos del proceso, entregando al cliente piezas limpias, embaladas y etiquetadas, brindando con esto un valor agregado, que ha sido acogido satisfactoriamente por los clientes.

Se ha puesto en funcionamiento, la hoja de servicio electrónica que nos permite, poder hacer la programación de turnos y llevar un control de cumplimiento. Se implementaron los formatos de servicios, con el que los clientes entregan sus necesidades a nuestros asesores comerciales, minimizando los errores de interpretación y tiempos en la atención al cliente.

Hemos establecidos indicadores del área, en cuanto a niveles de producción de las diferentes máquinas, eficiencia de operadores y niveles de calidad.

### **10.2 Fabrica de Puertas Tamboradas**

Se inició formalmente en el 2011, la producción de puertas tamboradas.

Al inicio de la operación tuvimos complicaciones, en cuanto al control de calidad, lo que causó problemas en nuestras puertas, que motivaron reclamos y devoluciones internas. Por la falta de experiencia, tuvimos problemas de abastecimiento de materia prima, que nos impedía cumplir con las expectativas de nuestros asesores comerciales. Esto lo minimizamos con una proceduría mixta, es decir de la empresa y de terceros maquiladores, como era en el pasado.

Conforme han pasado los meses, podemos ratificar que se han superado los problemas de calidad, y hoy nuestros clientes internos y externos, lo reconocen. Así mismo nuestro

personal, ha mejorado la destreza en el armado de puertas, lo que nos ha permitido pensar mayor cantidad de puertas, al inicio con 12 puertas por prensada y hoy 27 puertas por cada prensada, lo que ha hecho que mejoremos nuestra productividad de manera significativa.

Se terminó el año con una producción acumulada de 34.163 puertas, teniendo los últimos meses niveles de hasta 6.200 puertas.

### **10.3 Mantenimiento de maquinaria**

Se estructuró, el equipo de mantenimiento a nivel Nacional, con Recursos Humanos, haciendo base en las ciudades de Quito y Guayaquil, que nos permite la atención a las tres regiones del país. Se ha implementado un plan de mantenimiento preventivo, el mismo que no se ha podido cumplir en su totalidad.

Conforme va pasando el tiempo su cumplimiento va mejorando, lo que nos permite mantener la maquinaria operativa.

El uso de soportes externos ha ido reduciéndose, y así ha sido planificado para el nuevo año.

Hemos implementado una bodega de repuestos, organizada y que se ha ido complementando, en base a la experiencia que se va obteniendo en el manejo de las diferentes máquinas.

Se ha homologado los proveedores de repuestos y se ha estructurado un inventario nacional eficiente de repuestos para nuestro inventario que hoy es de 147 máquinas a nivel nacional cuyo detalle es:

<b>TIPO</b>	<b>TOTAL</b>
VERTICALES	<b>38</b>
SECCIONADORA	<b>3</b>
LAMINADORA	<b>25</b>
RUTEADORA	<b>7</b>
ABISAGRADORAS	<b>19</b>
COMPRESOR	<b>25</b>
EXTRACTORES	<b>30</b>
<b>TOTAL MAQUINAS</b>	<b>147</b>

### **11.- Cambios Principales en Cuentas del Balance General.**

En el año 2.011, las cuentas por cobrar a clientes relacionados suben significativamente, esto se da por la venta de las inversiones que Edimeca mantenía en Aglomerados Cotopaxi S.A. y Bosques Tropicales S.A., a sus accionistas; creando una cuenta por cobrar a los mismos. Para la fecha de este informe, estos valores ya han sido pagados en su totalidad por los mencionados accionistas.

Otro importante cambio a destacar es el aumento en el nivel de inventarios y en la rotación de los mismos que pasan de 42 días en el año 2010 a 50 días en el año 2011. La razón de este aumento es la significativa importación de productos de Asia por el inicio del año nuevo Chino y por un exceso en los niveles de tablero Contrachapado por compras mayores al nivel de venta en los últimos 4 meses del año.

Así mismo la cuenta de Obligaciones en Otros pasivo Corrientes crece por el impuesto a la Renta a Pagar fruto del ejercicio 2011.

## 12.- Utilidad

La Utilidad Bruta del año 2011 se ubico en USD 16'270.593, 90 con un crecimiento de 22.33% ( USD 2'969.497 ) respecto a la del periodo 2010 que fue de USD 13'301.096  
El detalle por línea de productos es como sigue:

Líneas	2007	2008	2009	2010	2011
Triplex	2,240,059	2,906,309	2,478,096	2,946,523	3,956,368
Aglomerado	1,563,627	1,965,002	2,365,173	2,886,607	3,661,979
MDF	2,899,877	4,011,301	3,878,642	4,516,400	4,956,455
Maderas Varias	776,151	800,789	793,335	789,774	911,005
Herrajes	329,769	365,709	493,757	757,725	1,043,556
Cerraduras	122,371	188,707	181,879	187,054	266,148
Formalite	397,854	452,157	495,679	538,866	596,458
Otros	457,298	607,565	683,240	676,446	878,624
Servicios	6,348	1,486	1,046	1,701	-
<b>TOTAL</b>	<b>8,793,353</b>	<b>11,299,023</b>	<b>11,370,848</b>	<b>13,301,096</b>	<b>16,270,593</b>

UTILIDAD BRUTA	% Crec 07 vs 06	% Crec 08 vs 07	% Crec 09 vs 08	% Crec 10 vs 09	% Crec 11 vs 10
<b>Líneas de Productos</b>					
Triplex	35.20%	29.74%	-14.73%	18.90%	34.27%
Aglomerado	20.73%	25.67%	20.36%	22.05%	26.86%
MDF	29.14%	38.33%	-3.31%	16.44%	9.74%
Maderas Varias	4.38%	3.17%	-0.93%	-0.45%	15.35%
Herrajes	59.57%	10.90%	35.01%	53.46%	37.72%
Cerraduras	17.59%	54.21%	-3.62%	2.85%	42.28%
Formalite	-4.49%	13.65%	9.63%	8.71%	10.69%
Otros	58.96%	32.86%	12.46%	-0.99%	29.89%
Servicios	55.99%	-76.59%	-29.60%	62.57%	-100.00%
<b>TOTAL</b>	<b>26.34%</b>	<b>28.50%</b>	<b>0.64%</b>	<b>16.98%</b>	<b>22.33%</b>

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

<b>UTILIDAD BRUTA</b>					
<b>Líneas de Productos</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
	<b>en %</b>				
Triplex	14.3	13.4	13.2	13.2	15.5
Aglomerado	13.4	14.7	17.4	18.3	19.2
MDF	15.1	17.4	18.0	18.9	20.7
Maderas Varias	29.0	26.6	27.4	28.6	30.1
Herrajes	43.7	40.1	35.2	34.6	31.5
Cerraduras	35.7	34.0	29.4	32.4	34.0
Formalite	25.4	26.2	24.2	24.3	24.8
Otros	25.6	26.4	27.8	28.2	30.0
Servicios	10.1	11.1	13.7	10.7	-
<b>TOTAL</b>	<b>16.4</b>	<b>17.0</b>	<b>18.0</b>	<b>18.5</b>	<b>20.1</b>

Como se puede observar la utilidad mas significativa en cuanto a porcentaje se concentra en los productos de la línea no tableros que en todos los casos esta sobre el 24%. En cambio en valor absoluto no son tan significativas como son las que proveen los tableros de madera, justamente por la gran concentración de las ventas en estos últimos. A pesar de esto la participación de utilidades de la línea no tableros es superior a la participación de estos mismos rubros en ventas, lo que indica que en el futuro estas líneas deben seguir incrementándose dentro del total de las ventas.

<b>COMPARATIVO DE UTILIDAD BRUTA</b>					
<b>Líneas de Productos</b>	<b>% Part 2007</b>	<b>% Part 2008</b>	<b>% Part 2009</b>	<b>% Part 2010</b>	<b>% Part 2011</b>
Tableros	76.23%	78.61%	76.70%	77.81%	77.29%
Otros Productos	23.77%	21.38%	23.30%	22.19%	22.71%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

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

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2,009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Utilidad disponible accionistas	789,185.82	2,168,727.68	2,140,873.16	2,498,959.36	2,604,893.92

### **13.- Propuesta sobre los resultados del ejercicio económico 2011 .-**

A continuación presentamos el Estado de Pérdidas y Ganancias de la empresa para el ejercicio 2011, la liquidación de las utilidades y la propuesta de distribución de dividendos.

CUENTAS DE RESULTADOS	AÑO 2.011		AÑO 2.010		AÑO 2.009	
VENTAS BRUTAS	USD	% VB	USD	% VB	USD	% VB
<b>TOTAL VENTAS BRUTAS</b>	<b>81,076,961.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>71,951,706.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>63,297,673.77</b>	<b>100.00%</b>
DESCUENTOS EN VENTAS	9,053,997.68	11.17%	8,336,632.62	11.59%	6,953,754.52	10.99%
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>72,021,963.71</b>	<b>88.83%</b>	<b>63,615,172.96</b>	<b>88.41%</b>	<b>56,343,919.25</b>	<b>89.01%</b>
<b>COSTO DE VENTAS:</b>	<b>55,751,269.13</b>	<b>68.78%</b>	<b>50,314,077.07</b>	<b>69.93%</b>	<b>44,976,046.26</b>	<b>71.05%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>16,270,694.58</b>	<b>20.07%</b>	<b>13,301,095.89</b>	<b>18.49%</b>	<b>11,367,872.99</b>	<b>17.96%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>						
GASTOS DE VENTAS	9,746,150.04	12.02%	8,191,152.33	11.38%	6,992,028.35	11.05%
GASTOS DE ADMINISTRACION	2,015,026.15	2.49%	1,807,874.90	2.51%	1,738,617.25	2.75%
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>11,761,176.19</b>	<b>14.51%</b>	<b>9,999,027.23</b>	<b>13.90%</b>	<b>8,730,645.60</b>	<b>13.79%</b>
<b>UTILIDAD EN OPERACION</b>	<b>4,609,508.39</b>		<b>3,302,068.66</b>		<b>2,637,227.39</b>	
GASTOS FINANCIEROS	336,923.54	0.42%	305,607.02	0.42%	526,247.57	0.83%
<b>OTROS INGRESOS</b>						
OTROS INGRESOS	260,058.94	0.32%	187,516.54	0.26%	710,745.58	1.12%
<b>UTILIDAD ANTES DE REV. INV.</b>	<b>4,432,643.79</b>	<b>5.47%</b>	<b>3,183,978.18</b>	<b>4.43%</b>	<b>2,821,725.40</b>	<b>4.46%</b>
REVALUACION DE INV	75,326.73	0.09%	796,617.22	1.11%	586,630.28	0.93%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>						
<b>Y PARTICIPACIONES</b>	<b>4,607,970.52</b>	<b>5.66%</b>	<b>3,980,595.40</b>	<b>5.63%</b>	<b>3,408,355.68</b>	<b>5.38%</b>
15 % PARTICIPACION A TRAB	676,195.58	0.83%	477,596.73	0.66%	455,338.90	0.72%
IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO	937,448.36	1.16%	726,377.16	1.01%	574,268.83	0.91%
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>2,894,326.68</b>	<b>3.67%</b>	<b>2,776,621.51</b>	<b>3.86%</b>	<b>2,378,747.95</b>	<b>3.76%</b>
10 % DE PROVISION RESERVA LEGAL	289,432.66	0.36%	277,662.15	0.39%	237,874.80	0.38%
<b>UDA</b>	<b>2,604,893.92</b>	<b>3.21%</b>	<b>2,498,959.36</b>	<b>3.47%</b>	<b>2,140,873.16</b>	<b>3.38%</b>

Liquidación de las Utilidades:

LIQUIDACION DE UTILIDADES DE EMPRESA DURINI C.A. "EDIMCA"			
<b>POR EL PERIODO ECONOMICO: 2.011</b>			<b>2,011</b>
UTILIDAD CONTABLE ANTES DE IMP Y PARTICIPACIONES			4,507,971
MENOS: 15 % PARTICIPACION A TRABAJADORES			676,196
UTILIDAD DESPUES DE PARTICIPACION LABORAL			3,831,775
MENOS: IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO			937,448
<b>UTILIDAD EMPRESARIAL NETA</b>			<b>2,894,327</b>
APROPIACION PARA RESERVA LEGAL			289,433
<b>UTILIDAD DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS</b>			<b>2,604,894</b>
<b>VALOR A DISTRIBUIR</b>			<b>2,000,000</b>
<b>VALOR DE UTILIDADES PARA REINVERTIR</b>			<b>604,894</b>

Propuesta para Distribución.

Si la Junta aprueba la distribución de USD 2'000.000 en dividendos líquidos el patrimonio de la empresa quedaría como sigue:

SITUACION PATRIMONIAL	Dic-11	Distribucion	Aumento	Dic-11
		Dividendos	Capital	
<b>CAPITAL Y RESERVAS</b>				
CAPITAL SOCIAL	8,200,000		0	8,200,000
RESERVA LEGAL	1,218,188		0	1,218,188
RESERVA FACULTATIVA			0	0
<b>TOTAL CAPITAL Y RESERVAS</b>	<b>9,418,188</b>			<b>9,418,188</b>
<b>SUPERAVIT O (DEFICIT)</b>				
RESULTADOS ACUMULADOS - EFECTO NIF	843,126			843,126
UTILIDAD RETENIDA - AÑOS ANTERIORES	1,784,167		0	1,784,167
UTILIDAD DEL PRESENTE EJERCICIO	2,604,894	2,000,000	0	604,894
<b>TOTAL SUPERAVIT</b>	<b>5,232,187</b>			<b>3,232,187</b>
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>14,650,375</b>	<b>2,000,000</b>	<b>0</b>	<b>12,650,375</b>

Estos buenos resultados para los Accionistas solo pudieron ser alcanzados por el compromiso del personal de la empresa que ha venido laborando incansablemente para mejorar los procesos de la empresa y su gestión.

MUCHAS GRACIAS

MARTIN DASSUN CARRERA  
GERENTE GENERAL

Marzo 2012

