

**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 2012.**

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 2012.

**1. - Economía y Mercado Nacional**

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

DATOS MACROECONOMICOS ECUADOR						
Ecuador	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Crecimiento del PIB TOTAL	2,20%	6,52%	0,36%	3,27%	7,98%	5,01%
Crecimiento del PIB INDUSTRIAL	4,60%	4,71%	-1,50%	3,60%	5,40%	6,82%
Crecimiento del PIB CONSTRUCCION	4,50%	17,80%	5,40%	4,50%	14,00%	5,80%
Crecimiento del PIB COMERCIAL	4,10%	5,50%	-2,30%	4,10%	6,60%	6,50%
PIB per CAPITA	3.270,0	3.393,9	3.715,0	4.013,0	4.014,0	5.835,0
INFLACION ANUAL	3,30%	8,80%	4,30%	3,30%	5,40%	4,16%
EXPORTACIONES	13800 MM	18490 MM	13863 MM	17415 MM	22293 MM	23899 MM
IMPORTACIONES	12591 MM	17424 MM	14071 MM	19278 MM	23009 MM	24017MM
BALANZA COMERCIAL	1268 MM	1066MM	(208) MM	(1863) MM	(717) MM	(142)MM
TASAS ACTIVAS	10,70%	9,80%	9,20%	9,00%	8,50%	8,17%
TASAS PASIVAS	5,60%	5,50%	5,40%	4,60%	4,30%	4,53%
DESEMPLEO	9,80%	7,30%	7,90%	6,10%	5,10%	5,04%
TIPO DE CAMBIO REAL	106,00	95,80	98,41	95,65	93,37	91,86
CREDITO SECTOR PRIVADO	10784 MM	14299 MM	11862 MM	14409 MM	18351 MM	20428MM

Fuente: Banco Central del Ecuador

El 66,36% de las colocaciones del 2012 fueron realizadas por la banca privada, el 13,94% por la banca pública, el 12,95% por las cooperativas de ahorro, el 5,22% por las sociedades financieras y el 1,53% por las mutualistas. Las cooperativas de ahorro son las que más han expandido su participación en los créditos, pasando de 9,95% en 2009 a 12,95% en 2012. En 2012 la evolución anual de las colocaciones fue superior a la de las captaciones, pero al igual que los depósitos se puede observar que se han comenzado a desacelerar, en gran medida causado por el entorno (sobre regulaciones y mayor carga de tributos) en el cual se desenvuelve el negocio bancario, lo que limita su capacidad de otorgar créditos. Dadas las limitaciones del modelo de crecimiento del actual gobierno que ha excluido a la inversión privada como motor de crecimiento, esta restricción del crédito ha tenido un impacto directo en el desempeño económico del país. Los recursos que canaliza la banca privada han sido un aporte importante para la dinámica económica, tanto así que cuando en 2008 la banca privada incremento el volumen de

crédito en 27,3% a US\$9.635 millones el crecimiento del PIB fue de 7,2%, en 2009 el impacto de la crisis internacional hizo que el crédito se contraiga en 1,9% con una variación pobre del PIB de 0,4%, en 2010 y 2011, el crédito de la banca privada se expandió en 20,2% y 20,3% respectivamente, con crecimientos del PIB de 3,6% y 7,8%. En 2012, si bien el crédito de la banca privada se sigue incrementando, bajo su tasa a 13,3%, con una proyección de crecimiento del PIB de 4,5%.

Más del 80% del crédito del sistema financiero privado en 2012 se concentró en cuatro actividades económicas: la principal es el comercio, 13,4% más que en el mismo periodo en el 2011; sin embargo, esta tasa es inferior a la presentada en 2010 cuando el crédito al comercio se incrementó en 19,6%. La segunda actividad en importancia es la manufactura, presentando 17% de crecimiento en los últimos dos años. Les sigue la agricultura que presenta una tasa de crecimiento en el 2012 de (21,2%) que en 2011 (16,5%). Y la cuarta actividad en importancia es la construcción, un aumento del 28,4% en relación al mismo periodo en el 2011. De estas cuatro el comercio ha sido la más afectada por la contracción general del crédito.

El Biess al igual que en años anteriores sigue sustituyendo los créditos hipotecarios, con una participación de 60% del total, siendo estos ex post a la actividad de construcción, es decir que los datos registrados como créditos otorgados explican la construcción de vivienda ya ejecutada, no corresponde a una proyección de la misma.

Los precios al consumidor de Ecuador subieron un 4,16 por ciento en el 2012, las autoridades esperaban cerrar el 2012 con un índice del 5,14 por ciento, pero la proyección resultó elevada para el ritmo de crecimiento de los precios registrados en el periodo analizado y el costo de la canasta básica familiar cerró el año con un precio de 595,70 dólares, pues en diciembre hubo deflación en el orden de -0,19%. El análisis de la canasta básica mostró una reducción en su costo de 0,72 dólares, es decir una disminución de su precio del 0,12% la cual fue cubierta en el 91,50%, con una restricción de consumo de 50,63 dólares siendo el 2012 fue el primer año en alcanzar cifras tan altas de cobertura de esta canasta analítica.

Al igual que en el 2011 se sigue recuperando la balanza comercial de manera importante (575 millones de dólares) principalmente por el incremento de la balanza petrolera, ya que la no petrolera sigue siendo deficitaria.

## **2.- Proveedores**

Nuestros principales proveedores durante el año 2012 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	2,012
Tableros	86.62%	87.22%	85.11%	85.89%	84.64%	82.99%
Otros Productos	13.38%	12.78%	14.89%	14.11%	15.36%	17.01%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</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 2012 ascendieron a la suma de US\$. 84'791.760

Estas ventas representan un incremento, con respecto al año anterior de US\$ 3'715.842 que corresponden al 4,58% de crecimiento.

VENTAS BRUTAS					
Líneas	2008	2009	2010	2011	2012
AGLOMERADO	13.367.990,28	13.621.381,33	15.732.063,30	19.062.934,85	23.303.067,31
CERRADURAS	554.167,97	617.771,09	575.732,61	782.370,48	705.874,73
FIBRA	23.027.756,44	21.516.374,78	23.808.247,52	23.986.133,52	22.559.458,31
HPL	1.723.850,37	2.047.190,06	2.215.975,17	2.404.020,64	2.926.761,09
HERRAJES	911.105,61	1.401.134,35	2.188.894,94	3.311.269,42	3.830.058,14
MADERAS VARIAS	3.005.394,40	2.893.669,59	2.758.381,12	3.023.799,26	3.318.889,53
OTROS	2.299.575,24	2.460.208,92	2.395.095,50	2.932.806,85	3.643.827,63
TRIPLEX	21.672.018,38	18.732.447,83	22.251.340,75	25.571.955,60	24.503.823,89
SERVICIOS	13.374,34	7.612,20	15.809,82		
<b>TOTAL</b>	<b>66.561.858,69</b>	<b>63.290.177,95</b>	<b>71.925.730,91</b>	<b>81.075.290,62</b>	<b>84.791.760,63</b>

Líneas	% 08 vs 07	% 09 vs 08	% 10 vs 09	% 11 vs 10	% 12 vs 11
AGLOMERADO	14,74%	1,90%	15,50%	21,17%	22,24%
CERRADURAS	61,70%	11,48%	-6,80%	35,89%	-9,78%
FIBRA	20,09%	-6,56%	10,65%	0,75%	-5,95%
HPL	10,22%	18,76%	8,24%	8,49%	21,74%
HERRAJES	20,78%	53,78%	56,22%	51,28%	15,67%
MADERAS VARIAS	12,43%	-3,72%	-4,68%	9,62%	9,76%
OTROS	28,48%	6,99%	-2,65%	22,45%	24,24%
TRIPLEX	37,99%	-13,56%	18,79%	14,92%	-4,18%
SERVICIOS	-78,82%	-43,08%	107,69%		
<b>TOTAL</b>	<b>23,91%</b>	<b>-4,92%</b>	<b>13,64%</b>	<b>12,72%</b>	<b>4,58%</b>

Significativo crecimiento en el Grupo Otros debido al impulso realizado para desarrollar las líneas de productos Adhesivos, Abrasivos y Acabados, al incremento de la demanda de Servicios de Transformación, ha sido favorable también, la inclusión de la marca propia en la oferta de productos de Acabados.

Lo propio para Laminado de Alta Presión y Herrajes, el crecimiento responde a la estrategia de la compañía de convertirse en un oferente del portafolio completo de productos que los clientes utilizan en sus procesos de fabricación.

El mercado de Aglomerado se encuentra en crecimiento, fundamentalmente por su aplicación en carpintería de la construcción y debido también a un cambio en el gusto y el diseño de muebles, los cuales actualmente son de corte moderno y minimalista, con demanda de texturas y variedad de diseños y colores. Y principalmente por cuanto se trata de un producto terminado, que no requiere un proceso adicional de lacado, lo cual agiliza la operación de fabricación de muebles y por ende la instalación de los mismos en las obras de construcción, cuyo énfasis es minimizar los tiempos de ejecución de los proyectos para poder recibir los fondos de los créditos del Biess principalmente.

A pesar de que se realizaron importantes esfuerzos para no disminuir la participación en el grupo Fibra, el mercado de este producto no se ha incrementado en el año 2012, la competencia interna también se ha incrementado sobre todo en el canal mayoreo. De igual manera el mercado de esta línea sigue enfrentando la sustitución por parte del aglomerado MDP.

La oferta de productos importados de Contrachapado se ha mantenido e incrementado en el año 2012, en alguna medida el producto también ha sido sustituido por tablero delgado de MDF, la comercialización de este producto ha experimentado dificultad sobre todo en el canal mayoreo.

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

El descuento en ventas se incrementó en relación al año 2011 en 1,19%. Este incremento en gran parte se asocia con el grupo triplex.

En cuanto al Costo de Ventas se ha disminuido en 1.29% en relación al año anterior, esta diferencia es el resultado de la disminución del costo en los Grupos Aglomerado, HPL y Otros.

	2008	2009	2010	2011	2012
Descuento	10,91%	10,99%	11,59%	11,17%	12,36%
Costo de venta	72,13%	71,10%	70,03%	68,76%	67,47%

#### 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	57
2012	62

Los días promedio de Cobro en los dos últimos años se han incrementado por tendencia del mercado pues la disminución del circulante en la economía, especialmente por el impacto público ( disminución del gasto gubernamental ) en el segunde semestre del año 2012 y la demora en la entrega de los créditos por parte de Biess a los proyectos de vivienda ( que paso de 4 a 6 meses ).

Algunas de las actividades más significativas en esta área son:

- ✓ Se ha dado prioridad a las solicitudes de crédito de clientes nuevos procesando hasta en un día ya que la meta es de cuatro días.
- ✓ Se ha realizado gestión anticipada de la recuperación de cartera.
- ✓ Se ha establecido un programa de visitas del departamento de cartera a los clientes, conjuntamente con los Asesores de Venta Externa, para fortalecer el conocimiento de los clientes en esta área.
- ✓ Se incrementó el monto de aprobación de cupos de \$ 1M a \$ 2M, autorizaciones en vencido y administración del cliente en general a los asistentes de Crédito para agilizar la respuesta a los requerimientos.

#### 5.- Personal

EDIMCA cerró el ejercicio del año 2012, con un total de 533 empleados en nómina, la empresa cuenta con un 73% de personal masculino, y 27% de personal femenino. 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, contamos con 21 personas con capacidades especiales trabajando en las áreas de Limpieza y Bodega.

Así mismo la empresa obtuvo el galardón con el III Reconocimiento Empresarial a las mejores prácticas de Inclusión Socio laboral de personas con discapacidad pues durante el año 2012 realizamos nuevas actividades que mejoran su situación laboral.

El área de Capacitación se ejecutaron 1530 horas hombre al año principalmente nos enfocamos en capacitar al personal en temas relacionados a Seguridad y Salud Ocupacional.

Siendo así es importante mencionar que se conformó la Unidad de Seguridad y Salud Ocupacional, contando con 1 Jefe de SSO, 1 Médico Ocupacional, 2 Enfermeras Ocupacionales en cada uno de los Dispensarios Médicos Quito y Guayaquil, y 2 Trabajadoras Sociales.

La evaluación al Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo alcanzó el 74,6% como índice de eficacia.

Además de la conformación de los Organismos Paritarios y Responsables de Prevención quienes tienen como uno de sus objetivos propender una cultura interdependiente, creando auto responsabilidad por la prevención.

En el desarrollo al personal se realizaron talleres con los empleados de las áreas de Centro de Distribución y Centro de Servicios, con el concepto de Integración, Comunicación y Desarrollo de Equipos, consiguiendo así Un equipo de trabajo, comprometido con la función, proactivo, asertivo, resuelto a enfrentar retos, generador de propuestas, para concretar resultados y alcanzar las metas.

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 mejora continua en las diferentes actividades desempeñadas.

#### **6. - Contraloría - Auditoría**

De conformidad con lo dispuesto por la Junta General y el Directorio, se contrató la auditoría externa con la firma PRICE WATERHOUSE COOPERS. 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, continuo 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. Contraloría ha tomado acción sobre las conclusiones y recomendaciones emitidas en los respectivos informes.

---

Cabe indicar que la compañía, desde el mes de Agosto 2012, está siendo auditada tributariamente por parte del SRI, en una revisión global del año 2010, entendiéndose que la misma se irá hasta el mes de Noviembre del presente año, esto se da por cuanto la empresa está calificada en el historial del SRI dentro del grupo "Grandes contribuyentes" y este tipo de compañías, aparte de que, por sus montos de ventas están consideradas para revisiones continuas, también sirven de modelo por la carga de datos que poseen para cruzar información con otras compañías o contribuyentes.

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

El área de sistemas se generó durante el 2012 los siguientes proyectos:

- ✓ Se realizó los cambios en la facturación de nuestro sistema transaccional EDISIS de NEC a NIIF.
- ✓ Empezamos con el proyecto de implementación del ERP Jd Edwards avanzando en la siguientes fases:
  - Fase Inicio 100%: Preparación de ambientes de producción y pruebas.  
Elaboración y Validación de Flujos de Proceso  
Integración Edimca – Cotopaxi.
  - Fase de Elaboración 100%: Elaboración de Escenarios  
Configuración y Presentación de Prototipo.
  - Fase de Construcción 50%: Revisión y Aprobación de Escenarios  
Explicación y Entrega de Plantilla.
- ✓ Implementación línea 3911 para soporte usuarios.
- ✓ Se implementó el módulo de Servicio al Cliente, el mismo que permite controlar y atender reclamos de los clientes y obtener estadísticas.
- ✓ Se implementó el módulo de Medición Cliente Interno.
- ✓ Se implementó el catalogo virtual de premios para clientes
- ✓ Se implementó el programa de puntos, cuyo objetivo es fidelizar a nuestros clientes.

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

Se ha mejorado significativamente el proceso de importaciones de la empresa teniendo como resultado en el año 2012 una insipiente rotura de inventarios en las líneas sujetas a abastecimiento interno.

Con el Segundo Turno en los CD y la óptima Coordinación del Transporte y del personal de despachos hemos llegado a la meta del 99% de Nivel de Servicio de Entregas a Tiempo de los Abastecimientos de los CD's hacia las Sucursales, recibiendo los camiones a las 7:30am antes de que un Punto de Venta atienda al público.

Se incorporó productos en la Línea de Herrajes para ser competitivos en el mercado y tener un abanico de productos para la construcción.

Se estandarizo las Perchas para cada Sucursal nuevas para el manejo del Inventario en óptimas condiciones, evitando la mala manipulación y rapidez en la entrega al cliente

## 9.- Mercadeo

Con el objetivo de fidelizar a nuestros clientes, el año 2012 se arrancó con el Club Amigo Edimca, a través del cual se busca una relación estable y duradera con nuestros clientes actuales y potenciales premiando su preferencia y desempeño en compras, y permitiéndonos paralelamente mantener una base consistente de información de clientes. Se terminó el año con 1.400 clientes afiliados.

En cuanto a acciones promocionales y de fuerte presencia de marca, se realizó la Feria Mundo Edimca, con 14 eventos a nivel nacional y asistencia de 3.500 artesanos a quienes se presentó la variedad de productos y servicios que ofrecemos; adicionalmente participamos en la Feria Madexpo 2012 con importante presencia entre artesanos y profesionales del mundo de la madera.

Se desarrolló la imagen de punto de venta en locales nuevos y remodelados, y la consiguiente comunicación de apertura, en: San Bartolo, Portete, Cotocollao, Calderón y La Libertad.

Se realizaron acciones importantes en canales de contacto como 1800, página web y redes sociales, hoy contamos con 6.000 visitantes mensuales en la web, 60 consultas mensuales de clientes, 5.400 fans en Facebook y 150 seguidores en Twitter.

## 10.- Producción y Mantenimiento

### Fábrica de Puertas Tamboradas

Durante el año 2012 hemos producido un total de 49.944 puertas tamboradas, lo que representa un incremento de producción del 32% respecto al año 2011. De la misma manera, el nivel de puertas devueltas a la fábrica durante el año por defectos de fabricación fueron de 8 unidades, que representan un 0,02% del total de puertas producidas.

AÑO	PUERTAS FABRICADAS	PUERTAS DEVUELTAS	% DEFECTUOSO (Max 0,5%)
	TOTAL		
TOTAL 2011	34163	130	0,38%
TOTAL 2012	49944	8	0,02%

### Mejoras implementadas.

#### Materia Prima

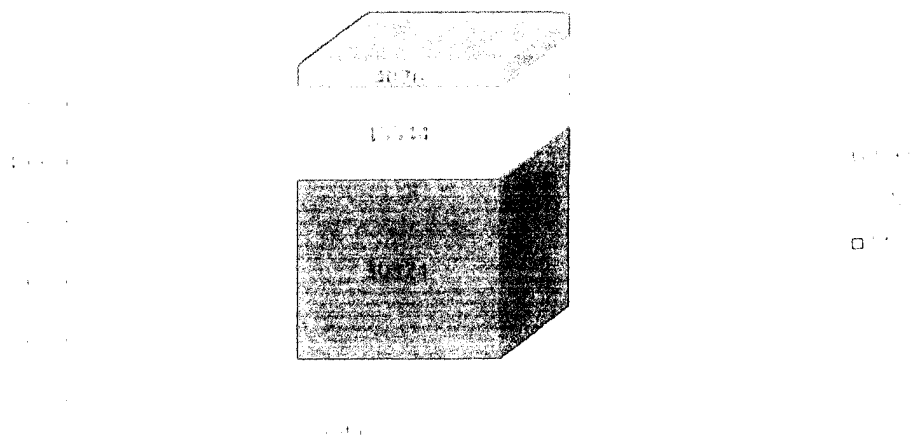
**Relleno:** Utilización de Aislapol (poliestireno) como reemplazo para Honeycomb (cartón), el mismo que es producido por la compañía Aislapol, cuyo nivel de respuesta es de 8 días,



lo que nos permite poder sustituir de manera inmediata un quiebre de inventario por circunstancias fuera de nuestro alcance.

**Productividad:** Disminución de tiempo de prensado de 40 min a 30 min, con esto se logra un incremento de un 33% la producción diaria, el mismo que se implementó a finales de Diciembre 2012, con la colaboración de nuestro proveedor Masonite sin que esta decisión afecte la calidad.

**Estructura:** Por una condición especial del mercado, proveedor de materia prima de Pino, para la estructura de las puertas, la utilización de listones fabricadas con tablero Fibraplac RH 18mm, nos permitió ofrecer esta alternativa al mercado el mismo que con el pasar del tiempo se ha convertido en la principal materia prima de producción, tal como podemos apreciar en el grafico a continuación.



### Mantenimiento de Maquinaria Industrial

El número de máquinas de Edimca a Nivel Nacional, se ha incrementado a 199 unidades, en el año 2012, comparadas contra las 174 máquinas reportadas en el 2011. La adquisición de las maquinas Enchapadoras Biesse 1320 y 430, las verticales Harwi y Putch Meniconi SVP-420 fueron las ultimas maquinas compradas en el año, y su incremento se produce por aperturas de nuevos locales e incrementos de maquinarias en las sucursales actuales como Portete, Comité del Pueblo y Cotocollao.

VERTICAL	44
LAMINADORA	32
RUTEADORA	9
SECCIONADORA	5
COMPRESOR	32
EXTRACTOR	42
CORTADORA	6
ELEVADOR TIJERA	1
SECADOR DE AIRE	2
PRENSA NEUMATICA	1
ENCOLADORA	1
OTROS	1
PERFORADORA	23
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>

### **Mejoras de Area**

Capacitación de los técnicos en:

- ✓ Neumática
- ✓ Electro neumática
- ✓ Elaboración del Proceso de Mantenimiento de Maquinarias Industrial.
- ✓ Registros de Mantenimiento Preventivo para Operadores para la preservación de la maquinaria.
- ✓ Capacitación a los Operadores de Maquinaria.
- ✓ Instructivos de Mantenimiento Preventivo para técnicos en la cual están la lista de chequeos por tipo de máquina.

### **Beneficios:**

- ✓ Disminución de tiempos de Parada de Maquinaria a Nivel Nacional.
- ✓ Mejora en el cumplimiento del Programa de Mantenimiento Preventivo.
- ✓ Disminución de servicio técnico externo, tanto proveedores locales como de Colombia (Aristizabal & Jinete).

### **Centro de Servicios**

Durante el 2012, hemos incorporado mejoras administrativas que nos han permitido, tener control en la operación de los Centros de Servicios de las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca.

### **PRODUCTOS NUEVOS**

- ✓ Slatwall realizado en 15 mm, con una fresa adecuada a su espesor y cuyas pruebas de resistencia y uso de herrajes salieron satisfactorias en base al actual.

- ✓ Slatwall cuadrado en 18mm, cuyas pruebas de resistencia también salieron satisfactorias en base al actual.
- ✓ Tallados en la madera, obteniendo hasta el momento 9 diseños que fueron presentados en la feria de la madera.
- ✓ Un paso importante ha sido el manejo de las NIIF en la región sierra, el mismo que ha permitido tener identificado a través del sistema todo el material que pasa por el CSUIO.

## RESUMEN DE PRODUCCION 2012

Resumen consolidado de los 3 centros de servicios.

<b>Abisagrado</b>	<b>Canales</b>	<b>Corte</b>	<b>Laminado</b>
Perforaciones	Piezas	Metros lineales	Metros lineales
<b>107.498</b>	<b>68.037</b>	<b>4.780.681</b>	<b>1.356.819</b>

## APERTURAS DE NUEVOS LOCALES

Durante el año anterior, se incorporó 4 nuevos locales, así como la remodelación de dos sucursales antiguas, las mismas que se han ajustado a las nuevas condiciones de los formatos actuales, mejorando el trato al cliente de acuerdo a las condiciones actuales.

## NUEVOS LOCALES

MANTA  
CALDERON  
LATACUNGA  
LIBERTAD

## REMODELACIONES

PORTETE  
SAN BARTOLO

## 11.- Cambios Principales en Cuentas del Balance General y del Estados de Resultados

En el año 2012, las cuentas por cobrar a clientes relacionados disminuyen significativamente, esto se da por el cobro de las inversiones que Edimca tenía de Aglomerados >Cotopaxi S.A y Bosques Tropicales S.A y las vendió.

Otro importante cambio a destacar es el aumento en el nivel de inventarios y en la rotación de los mismos que pasa de 50 días en el 2011 a 66 días en el 2012. La razón de este aumento es por incremento de portafolio de productos importados.

Se debe mencionar que el activo fijo se incrementó en un 15% principalmente en el concepto edificios y adecuaciones en locales arrendados lo cual va de la mano con el plan estratégico de la compañía.

Durante el 2012 la cuenta de obligaciones disminuye pues se encuentra pendiente únicamente la porción corriente de las mismas la cual será cancelada en su totalidad en septiembre del 2013.

Un importante cambio en los valores de Gastos de Ventas y Administración se pueden evidenciar entre el periodo 2011 al 2012. La compañía ha tenido que incorporar por ley personal de Seguridad y Salud Ocupacional, Trabajo Social, Servicio Médico, Jefaturas de Línea, personal de nuevas sucursales y ajustes en sucursales remodeladas y con incremento en el servicio de maquinaria, entre otros menores. LO cual ha provocado que el importe en gastos tenga una relación mayor con respecto al total de ventas de la empresa. Esta plataforma de personal nuevo es fuente de recursos futuros para la operación de la empresa y otros son requerimientos de normativa legal, y necesarios para la buena dotación de bienestar al personal de la empresa.

## 12.- Utilidad

La Utilidad Bruta del año 2012 se ubicó en USD 17'100.397 con un crecimiento de 5.10% ( USD 829.804 ) respecto a la del periodo 2011 que fue de USD 16'270.593

El detalle por línea de productos es como sigue:

UTILIDAD BRUTA						
Líneas	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Triplex	2.240.059	2.906.309	2.478.096	2.946.523	3.956.368	3.330.786
Aglomerado	1.563.627	1.965.002	2.365.173	2.886.607	3.661.979	4.796.481
MDF	2.899.877	4.011.301	3.878.642	4.516.400	4.956.455	4.408.516
Maderas Varias	776.151	800.789	793.335	789.774	911.005	989.763
Herrajes	329.769	365.709	493.757	757.725	1.043.556	1.254.482
Cerraduras	122.371	188.707	181.879	187.054	266.148	257.272
Formalite	397.854	452.157	495.679	538.866	596.458	728.953
Otros	457.298	607.565	683.240	676.446	878.624	1.334.684
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>	<b>17.100.937</b>

UTILIDAD BRUTA	% 07 vs 06	% 08 vs 07	% 09 vs 08	% 10 vs 09	% 11 vs 10	% 12 vs 11
<b>Líneas de Productos</b>						
Triplex	35,20%	29,74%	-14,73%	18,90%	34,27%	-15,81%
Aglomerado	20,73%	25,67%	20,36%	22,05%	26,86%	30,98%
MDF	29,14%	38,33%	-3,31%	16,44%	9,74%	-11,06%
Maderas Varias	4,38%	3,17%	-0,93%	-0,45%	15,35%	8,65%
Herrajes	59,57%	10,90%	35,01%	53,46%	37,72%	20,21%
Cerraduras	17,59%	54,21%	-3,62%	2,85%	42,28%	-3,34%
Formalite	-4,49%	13,65%	9,63%	8,71%	10,69%	22,21%
Otros	58,96%	32,86%	12,46%	-0,99%	29,89%	51,91%
Servicios	55,99%	-76,59%	-29,60%	62,57%		
<b>TOTAL</b>	<b>26,34%</b>	<b>28,50%</b>	<b>0,64%</b>	<b>16,98%</b>	<b>22,33%</b>	<b>5,10%</b>

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

UTILIDAD BRUTA						
Líneas de Productos	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	en %	en %	en %	en %	en %	en %
Triplex	14,3	13,4	13,2	13,2	15,5	15,6
Aglomerado	13,4	14,7	17,4	18,3	19,2	23,6
MDF	15,1	17,4	18,0	18,9	20,7	21,6
Maderas Varias	29,0	26,6	27,4	28,6	30,1	34,0
Herrajes	43,7	40,1	35,2	34,6	31,5	41,8
Cerraduras	35,7	34,0	29,4	32,4	34,0	45,8
Formalite	25,4	26,2	24,2	24,3	24,8	27,9
Otros	25,6	26,4	27,8	28,2	30,0	41,1
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>	<b>23,0</b>

Como se puede observar el margen bruto más significativo se concentra en los productos de la línea no tableros que en todos los casos esta sobre el 28%. Es de recalcar que en este año los márgenes de la línea de aglomerado y MDF se ubican en ambos casos ya sobre el 20%.

La empresa debe seguir mejorando la participación en las líneas de mayor margen.

La participación de la utilidad por línea es como sigue:

UTILIDAD BRUTA						
% Participacion						
Lineas	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012
Triplex	25,47%	25,72%	21,79%	22,15%	24,32%	19,48%
Aglomerado	17,78%	17,39%	20,80%	21,70%	22,51%	28,05%
MDF	32,98%	35,50%	34,11%	33,96%	30,46%	25,78%
Maderas Varias	8,83%	7,09%	6,98%	5,94%	5,60%	5,79%
Herrajes	3,75%	3,24%	4,34%	5,70%	6,41%	7,34%
Cerraduras	1,39%	1,67%	1,60%	1,41%	1,64%	1,50%
Formalite	4,52%	4,00%	4,36%	4,05%	3,67%	4,26%
Otros	5,20%	5,38%	6,01%	5,09%	5,40%	7,80%
Servicios	0,07%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

COMPARATIVO DE UTILIDAD BRUTA						
Lineas de Productos	% Part 2007	% Part 2008	% Part 2009	% Part 2010	% Part 2011	% Part 2012
Tableros	76,23%	78,61%	76,70%	77,81%	77,29%	73,30%
Otros Productos	23,77%	21,38%	23,30%	22,19%	22,71%	26,70%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

### 13.- Propuesta sobre los resultados del ejercicio económico 2012 .-

A continuación presentamos el Estado de Pérdidas y Ganancias de la empresa para el ejercicio 2012, la liquidación de las utilidades y la propuesta de distribución de dividendos expresada en el extracto de la situación patrimonial del ejercicio 2012.

CUENTAS DE RESULTADOS	AÑO 2.012		AÑO 2.011		AÑO 2.010	
VENTAS BRUTAS	USD	% VB	USD	% VB	USD	% VB
TOTAL VENTAS BRUTAS	84.791.637	100,00%	81.076.961	100,00%	71.961.706	100,00%
DESCUENTOS EN VENTAS	10.479.462	12,36%	9.053.998	11,17%	8.336.533	11,59%
VENTAS NETAS	74.312.185	87,64%	72.021.964	88,83%	63.615.173	88,41%
COSTO DE VENTAS:	57.211.248	67,47%	55.751.269	68,76%	50.314.077	69,93%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	17.100.937	20,17%	16.270.685	20,07%	13.301.096	18,49%
GASTOS OPERACIONALES						
GASTOS DE VENTAS	11.939.349	14,08%	9.746.150	12,02%	8.191.152	11,38%
GASTOS DE ADMINISTRACION	2.436.855	2,87%	2.015.026	2,49%	1.807.875	2,51%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	14.376.204	16,95%	11.761.176	14,51%	9.999.027	13,90%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	2.724.733		4.509.508		3.302.069	
GASTOS FINANCIEROS	384.939	0,45%	336.924	0,42%	305.607	0,42%
OTROS INGRESOS						
OTROS INGRESOS	350.120	0,41%	260.059	0,32%	187.517	0,26%

UTILIDAD ANTES DE REV INV	2.689.914	3,17%	4.432.644	5,47%	3.183.978	4,43%
RE-VALUACION DE INV	-	0,00%	75.327	0,09%	796.617	1,11%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS						
Y PARTICIPACIONES	2.689.914	3,17%	4.507.971	5,56%	3.980.595	5,53%
15 % PARTICIPACION A TRAB	403.487	0,48%	676.196	0,83%	477.597	0,66%
IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO	459.434	0,54%	937.448	1,16%	726.377	1,01%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	1.826.993	2,15%	2.894.327	3,57%	2.776.622	3,86%
10 % DE PROVISION RESERVA LEGAL	182.699	0,22%	289.433	0,36%	277.662	0,39%
UDA	1.644.294	1,94%	2.604.894	3,21%	2.498.959	3,47%

Liquidación de las Utilidades:

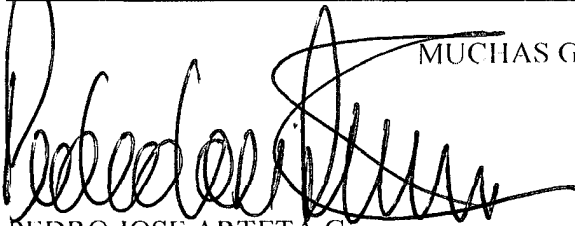
<b>LIQUIDACION DE UTILIDADES DE EMPRESA</b>					
<b>DURINI C.A. "EDIMCA"</b>					
<b>POR EL PERIODO ECONOMICO: 2.012</b>					<b>2.012</b>
UTILIDAD CONTABLE ANTES DE IMP Y PARTICIPACIONES					2.689.914
MENOS: 15 % PARTICIPACION A TRABAJADORES					403.487
UTILIDAD DESPUES DE PARTICIPACION LABORAL					2.286.427
MENOS: IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO					459.434
UTILIDAD EMPRESARIAL NETA					1.826.993
APROPIACION PARA RESERVA LEGAL					182.699
UTILIDAD DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS					1.644.294
VALOR A DISTRIBUIR					800.000
VALOR DE UTILIDADES PARA REINVERTIR					844.294

Propuesta para Distribución:

Si la Junta aprueba la distribución de USD 800.000 en dividendos líquidos el patrimonio de la empresa quedaría como sigue:

SITUACION PATRIMONIAL	dic-12	Distribución	Aumento	dic-12
		Dividendos	Capital	
<b>CAPITAL Y RESERVAS</b>				
CAPITAL SOCIAL	8.200.000		0	8.200.000
RESERVA LEGAL	1.400.887		0	1.400.887
RESERVA FACULTATIVA			0	0
<b>TOTAL CAPITAL Y RESERVAS</b>	<b>9.600.887</b>			<b>9.600.887</b>
<b>SUPERAVIT O (DEFICIT)</b>				
RESULTADOS ACUMULADOS - EFECTO NIIF	843.127			843.127
UTILIDAD RETENIDA - AÑOS ANTERIORES	2.389.060		0	2.389.060
UTILIDAD DEL PRESENTE EJERCICIO	1.644.294	800.000	0	844.294
<b>TOTAL SUPERAVIT</b>	<b>4.876.481</b>			<b>4.076.481</b>
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>14.477.368</b>	<b>800.000</b>	<b>0</b>	<b>13.677.368</b>

MUCHAS GRACIAS

  
PEDRO JOSE ARTETA C.  
PRESIDENTE

  
MARTIN DASSUM C.  
GERENTE GENERAL

Mayo 2013