

**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 2007.**

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 2007.

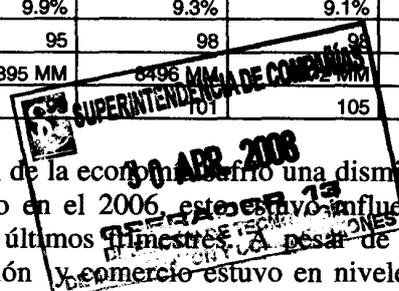
1. - Situación Política, Económica y Mercado Nacional

Nuevamente el año 2007 tuvo la característica de ser un año con alta incertidumbre política, sobre todo por constituir un año en el cual se desarrollaron dos elecciones, concentrado por un discurso político de corte anti empresarial y sobretodo con alta tendencia de confrontación entre los sectores económicos y sociales. Sin lugar a duda este ambiente provocó en la segunda parte del año una desaceleración de las actividades económicas que se vio más marcada en el último trimestre del año, ya con los resultados de las votaciones para la conformación de la Asamblea Nacional Constituyente.

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

DATOS MACROECONOMICOS					
Ecuador	2003	2004	2005	2006	2007
Crecimiento del PIB TOTAL	3.6%	7.9%	4.7%	4.3%	2.7%
Crecimiento del PIB INDUSTRIAL	4.6%	3.2%	9.0%	4.4%	4.6%
Crecimiento del PIB CONSTRUCCION	-0.7%	4.0%	3.0%	5.1%	4.5%
Crecimiento del PIB COMERCIAL	3.5%	3.0%	5.6%	4.6%	4.1%
PIB per CAPITA	2,230.00	2,505.00	2,761.00	3,050.00	3,270.00
INFLACION ANUAL	6.1%	2.0%	3.1%	2.9%	3.3%
EXPORTACIONES	6223 MM	7753 MM	10100 MM	12363 MM	13800 MM
IMPORTACIONES	6102 MM	7555 MM	9549 MM	11202 MM	12591 MM
BALANZA COMERCIAL	121 MM	198 MM	551 MM	1161 MM	1268 MM
TASAS ACTIVAS	11.7%	9.9%	8.8%	8.8%	10.7%
TASAS PASIVAS	4.9%	3.9%	4.3%	4.5%	5.6%
DESEMPLEO	11.5%	9.9%	9.3%	9.1%	9.8%
TIPO DE CAMBIO REAL	91	95	98	98	106
CREDITO SECTOR PRIVADO	5667 MM	6895 MM	8496 MM	10222 MM	10784 MM
SALARIO REAL	96		101	105	108

El crecimiento del Producto Interno Bruto Total de la economía sufrió una disminución importante con respecto al crecimiento logrado en el 2006, esto se vio influenciado principalmente por las actividades de los dos últimos trimestres. A pesar de ello el crecimiento sectorial de la industria, construcción y comercio estuvo en niveles muy cercanos a los del año pasado lo cual se explica por la inercia empresarial privada que



9
L.M.

debió continuar a pesar del ambiente político. El año 2007 evidenció una disminución en la velocidad con la cual las instituciones financieras ingresaban crédito a la economía pero no necesariamente se afectó la cantidad del crédito. El análisis fue más exhaustivo y se intensificó el proceso de selección de los demandantes de crédito para otorgar las aprobaciones respectivas. Esto fue una diferencia con respecto al año pasado en el cual la actividad más fue fluida y eficiente.

Se puede evidenciar que a pesar de los anuncios del gobierno las tasas activas terminaron incrementándose y esto se ve reflejado en la activa referencial del Banco Central.

Así mismo el incremento del superávit de la balanza comercial generado básicamente por la situación actual de los precios y demanda actual del petróleo y la depreciación del dólar frente a las principales monedas comerciales colaboraron con el crecimiento general de la economía, impulsando el nivel del tipo de cambio real (léase términos de intercambio) de manera importante.

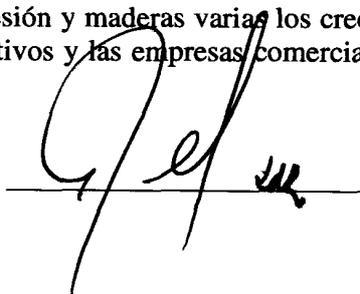
Existió un incremento del salario real, lamentablemente esto se puede ver opacado en el futuro cercano, si no se controla el crecimiento del nivel general de precios de la economía, el mismo que evidencia una tendencia al alza.

En lo que respecta al mercado nacional de los productos comercializados por Edimca el escenario fue mejor y mantuvo un nivel similar al del año anterior, los incrementos generales del mercado en productos como tableros de madera y productos para la construcción fueron superiores al 10%. Este escenario fue muy propicio para que la empresa pueda generar un crecimiento en sus ventas.

En el caso particular de los tableros de partículas, la demanda, igualmente al año anterior, fue significativa y la oferta nacional, que representa 94% respectivamente, pudo atender la misma con dificultad hasta la mitad del año, posteriormente con la producción adicional de la nueva planta industrial de la empresa Novopan esta situación se aligeró sin llegar a convertirse en un mercado de competencia de precios, básicamente Novopan provocó un equilibrio entre la oferta y demanda de productos en el tablero de partículas para el segundo semestre.

En lo que respecta a los tableros de fibra el mercado estuvo marcado por una demanda insatisfecha ya que todos los oferentes del mercado ecuatoriano no pudieron satisfacer las demandas de los mayoristas y por ende de clientes en este producto, principalmente en tableros de espesores delgados. Esto provocó un aumento del consumo de tablero contrachapado en estos espesores como sustitución en el uso en la industria del mueble. En el caso del tablero Contrachapado la oferta nacional fue suficiente para atender la demanda, incluso durante el 2007 las empresas industriales fabricantes de este producto incentivaron la atención en mercado nacional.

En otros productos como el laminado de alta presión y maderas variadas los crecimientos generales de la demanda no fueron tan significativos y las empresas comercializadoras

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized initial 'G' followed by 'el' and a small mark, all written over a horizontal line.

de estos productos pudieron atender la demanda nacional sin problema a pesar de que en estos sectores existió una fuerte competencia especialmente en la segunda mitad del año en proyectos habitacionales.

La participación de mercado de Edimca en algunos productos en el periodo 2007 con respecto al 2006, 2005, 2004 y 2003 evolucionó como se indica a continuación:

Participación Edimca en el Mercado					
Medido en unidades					
	2003	2004	2005	2006	2007
Aglomerado	46%	43%	42%	42%	41%
MDF	55%	59%	50%	54%	52%
Triplex	38%	39%	38%	36%	39%
Formica	43%	44%	46%	45%	43%

2.- Proveedores

Nuestros principales proveedores durante el año 2007 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. Como mostrará mas adelante los crecimientos en ventas en los productos de estos tres proveedores crecieron importantemente, especialmente los productos contrachapados.

COMPARATIVO DE VENTAS BRUTAS CONSOLIDADO					
Línea de productos	% Part 2003	% Part 2004	% Part 2005	% Part 2006	% Part 2007
Tableros	82.99%	83.92%	85.84%	84.77%	86.62%
Otros Productos	17.01%	16.08%	14.16%	15.23%	13.38%
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

3. - Personal

Al cierre de 2007, laboraran en EDIMCA 308 personas. Durante el 2007 se contrataron en la empresa 63 personas en las siguientes áreas: 21 personas en el área de ventas, 28 personas en bodega y maquinas, 2 capacitadores para clientes y personal interno, 10 personas en soportes de administración y finanzas para atender soporte en cartera, inventarios, centro de distribución, administración general, 1 persona en mantenimiento de maquinaria y 1 persona para el departamento de auditoría.

El 55.19% del personal labora en la Región Sierra y el 44.81% en la región Costa Austro. Estas cifras no reflejan cambios significativos en la distribución geográfica del personal.

En aspectos remunerativos, cabe mencionar el incremento general aplicado durante el primer trimestre del 2007, de 4%, a excepción del personal que percibe comisiones, pues

por su naturaleza, tiene una mecánica automática de ajuste: se corrige con incremento en volumen e incremento de precios.

Dentro de la política de estricto cumplimiento de la Ley, la empresa cuenta con 3 personas discapacitadas.

En lo que se refiere a Capacitación, se continuó durante el 2007 con el proyecto Rehumana que consistente en varios módulos de capacitación en Servicio al Cliente, dictados a todo el personal de la empresa, en grupos por áreas geográficas y con calendarios independientes, lo que representó un esfuerzo logístico muy grande.

En el área de personal quedó pendiente la ejecución de los planes tácticos para mejorar el nivel del diagnóstico realizado a través del estudio de Clima y Cultura, a través del método Great Place To Work.

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 la mejora continua en las diferentes actividades desempeñadas.

4. - Aspectos Administrativos

De conformidad con lo dispuesto por la Junta General y el Directorio, se contrató la auditoria externa con la firma Hansen Holm. Se adjunta el respectivo informe.

En el tema administrativo se continuó con la implementación del trabajo realizado en el año anterior en lo que respecta a Gestión por Procesos.

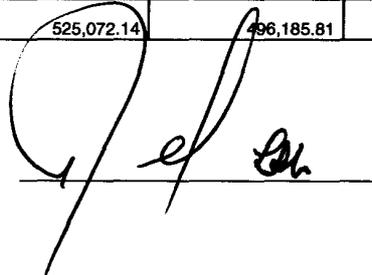
5. - Operaciones Comerciales

5.1 Ventas

Las ventas brutas en el año 2007 ascendieron a la suma de US \$. 53'718.741,70 Estas ventas representan un incremento, con respecto al año anterior de US\$ 11'443.448,41 que corresponden al 27,06% de crecimiento.

Las ventas tipo de producto fueron:

COMPARATIVO DE VENTAS BRUTAS					
Línea	USD 2003	USD 2004	USD 2005	USD 2006	USD 2007
Triplex	8,594,817.86	9,027,352.61	10,341,969.52	11,349,225.05	15,705,990.20
Aglomerado	6,610,448.59	6,633,712.30	7,734,120.04	9,205,648.21	11,650,580.00
MDF	8,692,476.93	10,587,006.57	12,739,991.72	15,285,409.67	19,174,993.10
Maderas Varias	2,130,534.64	1,950,164.63	2,057,218.61	2,591,486.82	2,673,145.50
Herrajes	621,926.66	544,474.47	525,072.14	496,185.81	754,340.40



Cerraduras	182,636.76	184,678.65	253,215.16	312,295.56	342,723.90
Formalite	1,481,823.05	1,572,309.85	1,668,701.16	1,653,284.02	1,563,970.20
Otros	335,018.71	340,822.76	496,131.49	1,309,495.82	1,789,846.40
Servicios	146,184.07	132,000.51	89,360.40	36,249.26	63,152.00
TOTAL	28,795,867.27	30,972,522.35	35,905,780.24	42,275,293.29	53,718,741.70

Línea	% de Crec 04 vs 03	% de Crec 05 vs 04	% de Crec 06 vs 05	% de Crec 07 vs 06
Triplex	5.03%	14.56%	9.74%	38.39%
Aglomerado	0.35%	16.59%	19.03%	26.56%
MDF	21.80%	20.34%	19.98%	25.45%
Maderas Varias	-8.47%	5.49%	25.97%	3.15%
Herrajes	-12.45%	-3.56%	-5.50%	52.03%
Cerraduras	1.12%	37.11%	23.33%	9.74%
Formalite	6.11%	6.13%	-0.92%	-5.40%
Otros	1.73%	45.57%	163.94%	36.68%
Servicios	-9.70%	-32.30%	-59.43%	74.22%
TOTAL	7.56%	15.93%	17.74%	27.07%

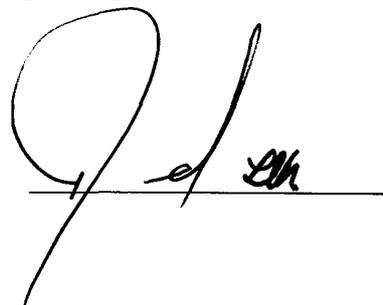
La mayoría de líneas presenta un incremento en ventas de dos dígitos con diferencias importantes en Triplex, Aglomerado, Fibra, Herrajes, otros productos y servicios. Así mismo, un crecimiento menor, pero por eso no deja de ser importante en la línea de cerraduras. Maderas Varias tuvo un crecimiento muy modesto y la línea de formalite tuvo un decrecimiento principalmente por una mala planificación por parte de Edimca en el abastecimiento en el último tercer trimestre del año. En estas líneas, Edimca debe generar estrategias para nivelar su crecimiento para el 2008.

En el caso de la línea de herrajes por el contrario tuvo un muy buen desempeño por la buena planificación de importaciones y la dotación de un portafolio de productos completa de la línea Franklin principalmente.

Con respecto al incremento de otros productos y servicios, es de destacar la participación en estas líneas de los incrementos en ventas en productos del Megacentro y demás sucursales del país.

6.- Descuentos en Ventas y Costo en Ventas

El descuento en ventas luego de la rebaja importante durante los años 2004 y 2005 se ha mantenido estable en el nivel de 10.84% para el año 2007, la tarea de la administración es el bajar este porcentaje sin afectar el abastecimiento adecuado al mercado y poder nuevamente generar una disminución importante para el próximo año.



En cuanto al Costo de Ventas la estructura porcentual de este se ha mantenido constante en los últimos años teniendo como meta el mejorar la misma.

COMPARATIVO DE DESCUENTOS Y COSTOS	2003		2004		2005		2006		2007	
		%		%		%		%		%
DESCUENTOS	3,583,910.84	12.45%	3,707,183.94	11.97%	3,850,093.90	10.72%	4,588,566.96	10.85%	5,821,461.34	10.84%
COSTO DE VENTAS:	20,872,856.68	72.49%	22,399,148.41	72.32%	26,104,546.15	72.70%	30,729,059.96	72.69%	39,107,211.49	72.80%

7.- Cartera

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

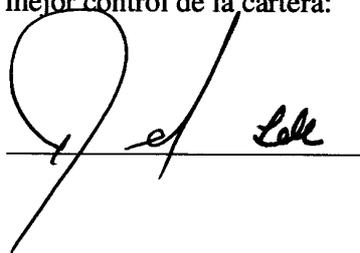
CARTERA	
AÑO	DIAS
2003	65
2004	67
2005	62
2006	58
2007	52

Existe una mejoría permanente en los días promedio de rotación de la cartera, principalmente por el esfuerzo en la gestión de la empresa en este tema, ya que los plazos promedios de los oferentes de los productos no han variado durante este año.

Algunas de las actividades más significativas en esta área son:

- 1.- Actualización de solicitudes de crédito de nuestros clientes
 - a. El contar con información actualizada y oportuna de nuestros clientes, nos ha permitido tanto a ventas como crédito y cobranzas :
 - tomar decisiones más adecuadas,
 - nos ha llevado a involucrarnos más en el negocio de nuestro cliente,
 - nos ha permitido identificar otras necesidades de los clientes,
 - identificar nueva competencia, lo cual exige ser más competitivos en el mercado o establecer nuevas estrategias.
- 2.- Mejoramiento del nivel de cobertura de la cartera con garantías llegando a un nivel de 72% para el año 2007, el nivel para el año 2005 era de 15%.
- 3.- Recuperación de la Cartera

Con la finalidad de disminuir y contar con un mejor control de la cartera:



- Hemos establecido reuniones para la revisión de la cartera con los Gerentes involucrados, para una mejor toma de decisiones.
- El exigir información de gestión actualizada a Ventas, nos permite continuar con planes de acción más oportunas.
- Para identificar y tener un mayor control de la cartera se han modificado los reportes de cartera vencida que incluyen :
 1. edades de la cartera
 2. por montos
 3. garantías
 4. protestos
 5. Indicadores
 6. porcentaje de recuperaciones, totales y por sucursales
- Se restringió la autorización a clientes vencidos a jefes de sucursales y Gerencias de Ventas, centralizándose en Crédito y Cobranzas.
- Se redistribuyó los niveles de aprobación, todo crédito se procesa con dos firmas, la única excepción es cuando firma el Gerente General.

8.- Financiamiento

En el año 2.007, las cuentas por cobrar se incrementaron en USD 440.353 por el incremento en ventas de la empresa en este período. A pesar de que la rotación disminuyó a 52 días como mencionamos anteriormente.

La cuenta inventarios disminuyó en USD 242.435, disminuyendo el nivel de días de rotación de inventarios de 46 días en 2006 a 43 días en 2007, esto se dio por una reducción en el nivel de inventario de tableros provenientes de las fabricas debido a dos factores:

- a) La implementación del sistema de pedidos diario a la planta de Aglomerados Cotopaxi S.A. lo que provocó un pronóstico más cercano a la demanda y un menor tiempo de atención a los clientes, provocando así un menor nivel de venta perdida y,
- b) Una importante demanda de tableros en todos los casos.

Las obligaciones bancarias se redujeron en USD 552.672.

Con relación al gasto financiero, este se incrementó en USD 142.356, a pesar de que el porcentaje sobre ventas de este gasto bajó de 1.50% en el 2005 al 1.4% en el 2007. Hay que recalcar que por el sistema computacional que tenemos, los gastos financieros incluyen las comisiones que se pagan a las compañías emisoras de tarjeta de crédito por las compras que Edimca recepta con este medio de pago por lo que el detalle de gastos financieros es como sigue:



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J. el Lillo', is written over a horizontal line.

Estructura de gastos Financieros			
	2005	2006	2007
Gastos Financieros	451,373.57	452,783.73	461,563.91
Comisiones TC	88,695.88	164,838.17	298,414.95
Total Gastos Financieros	540,069.45	617,621.90	759,978.86

9.- Gastos

Si bien el desempeño de Gastos como porcentaje de ventas fue mejor durante el 2007, esto es:

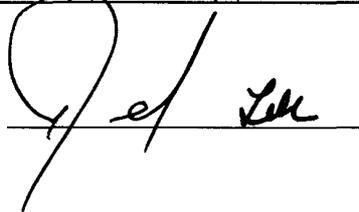
Tipo de Gasto	2006	2007
Gastos Ventas	12%	10.9%
Gasto Administ	2.3%	2.1%
Gasto Financiero	1.5%	1.4%

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 por otro lado generando más ventas con la estructura operativa con la que cuenta la empresa.

10.- Utilidad

La Utilidad Bruta del año 2007 se ubico en USD 8'793.353, 10 con un crecimiento de 26.34% respecto a la del periodo 2006. El detalle por línea de productos es como sigue:

UTILIDAD BRUTA					
Líneas	2003	2004	2005	2006	2007
Triplex	752,658.50	1,083,583.63	1,444,237.66	1,656,798.00	2,240,058.80
Aglomerado	973,342.93	1,001,820.08	1,151,666.09	1,295,110.10	1,563,627.00
MDF	1,313,932.98	1,471,343.92	1,916,065.27	2,245,539.70	2,899,877.30
Maderas Varias	573,220.41	530,939.60	580,674.21	743,597.70	776,150.60
Herrajes	221,686.16	204,063.84	199,029.11	206,666.40	329,769.10
Cerraduras	53,581.17	61,548.33	78,777.71	104,061.70	122,370.80
Formalite	347,557.67	400,886.55	427,066.91	416,573.40	397,853.60
Otros	84,210.80	95,034.72	142,177.05	287,688.50	457,298.20
Servicios	18,909.43	16,969.33	11,446.18	4,069.40	6,347.70



TOTAL	4,339,100.05	4,866,190.00	5,951,140.19	6,960,104.90	8,793,353.10
--------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

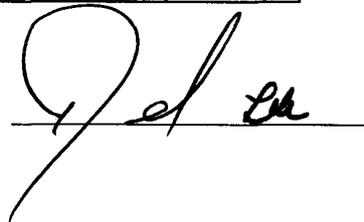
UTILIDAD BRUTA	% Crec 04 vs 03	% Crec 05 vs 04	% Crec 06 vs 05	% Crec 07 vs 06
Líneas de Productos				
Triplex	43.97%	33.28%	14.72%	35.20%
Aglomerado	2.93%	14.96%	12.46%	20.73%
MDF	11.98%	30.23%	17.20%	29.14%
Maderas Varias	-7.38%	9.37%	28.06%	4.38%
Herrajes	-7.95%	-2.47%	3.84%	59.57%
Cerraduras	14.87%	27.99%	32.10%	17.59%
Formalite	15.34%	6.53%	-2.46%	-4.49%
Otros	12.85%	49.61%	102.35%	58.96%
Servicios	-10.26%	-32.55%	-64.45%	55.99%
TOTAL	12.15%	22.30%	16.95%	26.34%

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

UTILIDAD BRUTA					
Líneas de Productos	2003	2004	2005	2006	2007
	en %				
Triplex	8.8	12.0	14.0	14.6	14.3
Aglomerado	14.7	15.1	14.9	14.1	13.4
MDF	15.1	13.9	15.0	14.7	15.1
Maderas Varias	26.9	27.2	28.2	28.4	29.0
Herrajes	35.6	37.5	37.9	41.9	43.7
Cerraduras	29.3	33.3	31.1	33.3	35.7
Formalite	23.5	25.5	25.5	25.2	25.4
Otros	25.1	27.9	28.6	22.0	25.6
Servicios	12.9	12.9	12.8	10.9	10.1
TOTAL	15.1	15.7	16.6	16.5	16.4

Como se puede observar la utilidad más significativa en cuanto a porcentaje se concentra en los productos de la línea no tableros que está sobre el 25%. 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 en cuanto a volumen de ventas y porcentaje de participación dentro del total de las ventas, así los datos a continuación:

COMPARATIVO DE UTILIDAD BRUTA					
Líneas de Productos	% Part 2003	% Part 2004	% Part 2005	% Part 2006	% Part 2007
Tableros	70.06%	73.09%	75.81%	74.67%	76.23%
Otros Productos	29.94%	26.91%	24.19%	25.33%	23.77%



TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%
-------	------	------	------	------	------

La utilidad neta de la empresa disponible para los accionistas ha tenido una evolución como se indica a continuación, hay que recalcar que la utilidad correspondiente al 2005 incluye como un ingreso extraordinario y no repetible de USD 500.000 por concepto de la venta de las acciones que tenía Edimca en la Cia Pibal Predial.

	2003	2004	2005	2006	2007
Utilidad Neta disponible para los accionistas	18,205.45	279,853.61	994,602.18	603,468.38	789,185.82

Cabe recalcar que el nivel de utilidad neta sobre ventas para el periodo del 2007 es de 2.5%, esta utilidad a pesar de que ha venido mejorando importantemente durante los últimos 4 años de gestión no es suficiente para la operación de un negocio comercial por lo que la tarea para el año 2008 y periodos posteriores es incrementar este porcentaje de manera importante, de tal manera de alcanzar niveles de 5% en el corto plazo y 10% en el largo plazo a través de mejoramiento del nivel de ventas, disminución en la política de descuentos y control eficiente en la gestión el los gastos generales de la empresa, todos ellos demuestran un mejoramiento continuo durante los últimos periodos por lo que se debe seguir por este camino de manera más intensa; sin embargo hay que enfocarse especialmente en los mismos para que ellos justifiquen más ventas o habrá que reducirlos lo suficiente para que se genere una utilidad que mejore sustancialmente, acorde a las actuales buenas ventas y excelente cobertura comercial de Edimca.

Con este fin también se está implementado un plan de mercadeo que nos permitirá segmentar el mercado de manera adecuada para llegar de mejor manera a nuestros clientes y así maximizar la utilidad bruta por segmento de cliente.

11.- Proyectos Expansión.-

Durante el 2007 se concretó la sucursal de Loja y la franquicia de Tulcán. Se completó la remodelación de la sucursal Gomez Gault en Guayaquil y la sala de ventas de la sucursal de Letamendi y se cerró la sucursal de saldo y el Centro de capacitación, estas operaciones se manejarán desde la Matriz en Quito de manera móvil dependiendo de las necesidades de los clientes.

Con esto la empresa completa la siguiente red de distribución:

- 208 Distribuidores activos
- 19 sucursales propias
- 5 Franquicias

Dando un total de 232 puntos de venta en todo el territorio nacional incluido el archipiélago de las islas Galápagos.

12.- Megacentro-Edimca

Las cifras de presupuesto y desempeño real de Megacentro Edimca son como siguen:

	Presupuesto	Real
Ventas	3.307.692	2.107.974
% Desc	5.1%	3.4%
U Bruta	759.762	553.554
U Operativa	-111.536	-95.375
U antes de Trabajadores e impuestos	-154.534	-129.505

Es decir, que a pesar de que el almacén no cumplió con su venta presupuesta la gestión fue mejor de lo que estuvo previsto, principalmente por un menor nivel de descuento y gastos en la operación.

En el edificio donde funciona la Matriz, Megacentro y Centro de Distribución en Quito se invirtió en adecuaciones US \$1'585.402 y arrancó operaciones en enero del 2006. El Megacentro arrancó el 14 de febrero del 2006. La amortización de la inversión, por decisión de la administración se aplicó a las operaciones del Megacentro ya que la ubicación del local fue escogida específicamente para esta unidad.

En la actualidad el Megacentro tiene utilidad negativa según lo presupuestado. Luego de dos años de funcionamiento, el mismo requiere un reenfoque del concepto, hacia productos relacionados a la madera y un redimensionamiento que justifique una rentabilidad acorde a la inversión hecha.

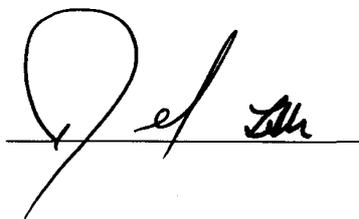
De igual manera, el almacén ha contribuido en:

- a) Aumentar la venta de contado de la empresa.
- b) Aumentar la venta de líneas de productos diferentes a la de tableros de madera para aumentar la utilidad bruta de la empresa.
- c) Establecer un concepto de atención diferente a través del autoservicio.
- d) Ampliar la cartera de clientes de público en general.

Como lo mencionamos anteriormente aún falta consolidar el siguiente tema para alcanzar las metas deseadas.

- a) Aumentar la rentabilidad de la unidad y su aporte a la empresa, situación que aún no se ha conseguido y que es crucial para el buen término de la inversión realizada.

Para lo cual el próximo año se debe reasignar las líneas de productos a participar con un mayor enfoque en productos para el sector de madera, incrementar la gestión en clientes objeto como constructores y artesanos y dotar de un servicio más personalizado y eficiente a los clientes que visitan nuestro almacén. Es así que el almacén debe reestructurar su enfoque de tal manera que la meta a obtenerse sea de una gestión positiva y rentable.



13.- Sistemas.-

El área de sistemas para el período 2007 ha estado concentrada en la implementación del nuevo ERP que consta de los siguientes procesos:

- a) Financiero Contable
- b) Compras
- c) Distribución
- d) Venta de Mayoreo
- e) Venta en Puntos de Venta
- f) Gestión de Recursos Humanos
- g) Manejo de Proyectos
- h) Mantenimiento de Maquinaria
- i) Transformación de productos
- j) Servicios de corte, enchape y abisagrado
- k) Presupuestos

Esta es una inversión importante (USD 250.000) que ha realizado la empresa para dotar a la compañía de un sistema integrado que permita operar cada transacción de manera integral y automatizada, situación que la empresa no la tuvo anteriormente.

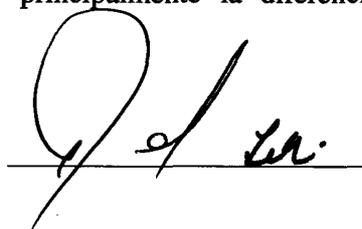
Este proceso aún no está terminado, se aspira salir a vivo en Julio del 2008, garantizando el correcto funcionamiento y capacitación de las personas involucradas.

14.- Estructura .-

a) Comité Ejecutivo.- El directorio creó un comité ejecutivo, no resolutivo, con el objetivo de analizar en mayor detalle temas específicos del funcionamiento de la compañía, durante el 2007 dicho comité analizó el tema de servicios corporativos a profundidad y trató algunos lineamientos de la operación del Megacentro-EDIMCA, temas que se abordarán posteriormente en este informe. El comité está conformado por la señora Presidente del Directorio, 2 directores principales, 1 director suplente y el Gerente General.

2.- Servicios Corporativos EDIMCA-ACOSA.- En el tema concerniente a Servicios Corporativos se informa a la Junta que esta unidad terminó de operar para la empresa como tal el 31 de Diciembre del 2007. Esta decisión se basó en un análisis muy exhaustivo de la unidad y se determinó como causas principales para su terminación las siguientes:

a) La actividad de las dos empresas es diferente, Edimca es comercial y Acosa es industrial, reflejándose esto en la diferencia que existe en: el tipo de recurso humano que trabaja en las empresas, en los tiempos de respuesta que debe tener cada una frente a sus clientes, en el desconocimiento de algunos funcionarios de Servicios Corporativos de las actividades inherentes a cada empresa, y principalmente la diferencia en las



A handwritten signature in black ink, appearing to be 'J. L.', is written over a horizontal line.

actividades que realiza cada una de las empresas, siendo éstas las causas principales para llegar a la decisión de suprimir Servicios Corporativos.

b) La demanda de actividades generada por las dos empresas, esto es, Acosa y Edimca fue superior a la capacidad de respuesta de la unidad de servicios corporativos, esto se vio reflejado principalmente en los departamentos Financiero-Contable y de Recursos Humanos en los que no se pudo atender a cabalidad las tareas requeridas, dando como resultado un descontrol en las actividades principalmente en el área contable que obligó a la empresa a establecer un mecanismo de ayuda para que las mismas puedan ser ejecutadas correctamente y a tiempo.

c) Esta situación dificultó el poder priorizar las actividades requeridas por cada una de las empresas lo cual produjo demoras en atender los temas de cada departamento.

d) Hubo dificultad y tropiezos en que el personal de cada una de las empresas dentro de la unidad de servicios corporativos sean compatibles entre sí, situación menos obvia en el nivel gerencial, esto doy como resultado un ambiente negativo en los niveles inferiores.

El concepto de Servicios Corporativos se inició en enero del 2006. Edimca pagó por estos servicios un valor acumulado de USD 205.561 por los dos años.

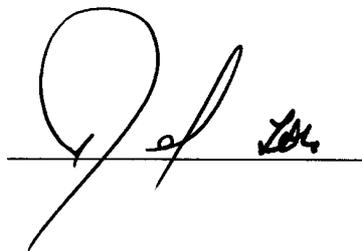
Al suprimir la unidad de Servicios Corporativos, Edimca tuvo que replantear su estructura, tarea que se comenzó a realizar a finales del año 2007 con la contratación de un Contador General y Gerente Financiero exclusivos para Edimca. Las posiciones de Cadena de Suministro y Recursos Humanos se manejan con el personal que tiene la empresa para el efecto. El área de sistemas es la única que da servicios compartidos para el aprovechamiento y uso del nuevo ERP.

Durante el 2007 se incorporó una nueva Gerente de Mercadeo a nivel nacional.

Debido a la renuncia del Gerente Regional Costa y Austro, Jorge Roca en marzo del 2007, se estructuró esta región con un Gerente de Ventas para atender los temas comerciales y un Gerente de Operaciones para atender todas las demás. A la fecha de este informe el Gerente de Operaciones ha sido nombrado Gerente Regional Costa y Austro.

15.- Propuesta sobre los resultados del ejercicio económico 2007 .-

A continuación presentamos el Estado de Perdidas y Ganancias de la empresa para el ejercicio 2007, la liquidación de las utilidades y la propuesta de distribución de dividendos y capitalización expresados en el extracto de la situación patrimonial del ejercicio 2007.

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized initial 'P' followed by a smaller signature, all written over a horizontal line.

CUENTAS DE RESULTADOS	AÑO 2.007		AÑO 2.006		AÑO 2.005	
VENTAS BRUTAS	USD	% VB	USD	% VB	USD	% VB
DESCUENTOS EN VENTAS	5,821,461.34	10.84%	4,588,566.96	10.85%	3,850,093.90	10.72%
COSTO DE VENTAS:	39,107,211.49	72.80%	30,729,059.96	72.69%	26,104,546.15	72.70%
GASTOS OPERACIONALES						
GASTOS DE VENTAS	5,844,482.65	10.88%	5,079,115.96	12.01%	3,991,726.58	11.12%
GASTOS DE ADMINISTRACION	1,136,113.59	2.11%	985,109.42	2.33%	866,365.20	2.41%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	6,980,596.24	12.99%	6,064,225.38	14.34%	4,858,091.78	13.53%
GASTOS FINANCIEROS	759,978.36	1.41%	617,619.55	1.46%	540,069.45	1.50%
OTRSO INGRESOS						
OTROS INGRESOS	233,682.47	0.44%	552,535.33	1.31%	556,240.73	1.55%
REVALUACION DE INV	42,839.81				298,198.16	0.83%
15 % PARTICIPACION A TRAB	192,149.82	0.36%	76,959.10	0.18%	172,218.78	0.48%
IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO	256,976.00	0.48%	80,877.25	0.19%	130,085.54	0.36%
10 % DE PROVISION RESERVA LEGAL	87,687.31	0.16%	67,052.04	0.16%	110,511.35	0.31%

Liquidación de las Utilidades:

LIQUIDACION DE UTILIDADES DE EMPRESA DURINI C.A. "EDIMCA"			
POR EL PERIODO ECONOMICO: 2.007			
UTILIDAD CONTABLE ANTES DE IMP Y PARTICIPACIONES			1,325,998.95
MENOS: 15 % PARTICIPACION A TRABAJADORES			192,149.82
UTILIDAD DESPUES DE PARTICIPACION LABORAL			1,133,849.13
MENOS: IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO			256,976.00
UTILIDAD EMPRESARIAL NETA			876,873.13
APROPIACION PARA RESERVA LEGAL			87,687.31
UTILIDAD DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS			789,185.82
VALOR A DISTRIBUIR			470,000.00

J. el Sr.

VALOR DE UTILIDADES PARA REINVERTIR			319,185.82
-------------------------------------	--	--	------------

Propuesta para Distribución y aumento de Capital:

Si la Junta aprueba la distribución de USD 470.000 en dividendos líquidos y la capitalización de USD 300.000, tomando USD 300.000,00 de las utilidades del ejercicio 2007, el patrimonio de la empresa quedaría como sigue:

SITUACION PATRIMONIAL	Dic-07	Distribucion	Aumento	Dic-07
		Dividendos	Capital	
CAPITAL Y RESERVAS				
CAPITAL SOCIAL	4,700,000.00			5,000,000.00
APORTES PARA FUTURA CAPITALIZACION	-			
CAPITAL ADICIONAL	-			
RESERVA LEGAL	172,248.36		-	172,248.36
RESERVA FACULTATIVA			-	-
DE INVERSIONES				-
TOTAL CAPITAL Y RESERVAS	4,872,248.36			5,172,248.36
SUPERAVIT O (DEFICIT)				
UTILIDADES RETENIDAS - ANOS ANTERIORES			-	-
UTILIDAD DEL PRESENTE EJERCICIO	789,185.82	470,000.00	300,000.00	19,185.82
TOTAL SUPERAVIT	789,185.82			19,185.82
TOTAL DEL PATRIMONIO	5,661,434.18	470,000.00	300,000.00	5,191,434.18

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.

MUCHAS GRACIAS

Lucia Arteta de Roca

LUCIA ARTETA DE ROCA
PRESIDENTE

Marzo 2008

Martin Dassum C.
MARTIN DASSUM C.
GERENTE GENERAL

