

INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas:

Al término del ejercicio 2009, pongo a vuestra consideración el siguiente informe:

COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

El 2009 fue un año difícil debido a la crisis económica mundial por la atravesó el sector comercial, lo que repercutió en nuestras ventas reduciéndolas en un 25% en relación al ejercicio anterior.

Sin embargo logramos el posicionamiento en el mercado de la Línea MAMUT, a continuación detallo de forma breve las líneas de ventas significativas.

MAMUT marca líder en el mercado Chileno, la cual logramos introducir en el 2008 a Corporación el rosado, respaldados con el apoyo de la empresa **TECBOLT** fabricantes de la marca.

Mamut es una línea de elementos de fijación de aproximadamente 750 Items los cuales vienen en diferentes presentaciones para el mercado detallista, El Ferrisariato nos ha dado una amplia acogida y debe ser el producto que mas espacio físico de exposición tenga en sus locales, lo cual nos ha permitido incrementar las ventas de esta línea en un 15% con relación al año anterior. Estando actualmente presentes en 19 locales.

MSD Cepillado madera de pino radiata secada la cual es comercializada en diferentes medidas, y representa un 7.50% del total de las ventas del ejercicio.

Adicionalmente contamos con las líneas que hemos venido desarrollando desde hace algunos años como:

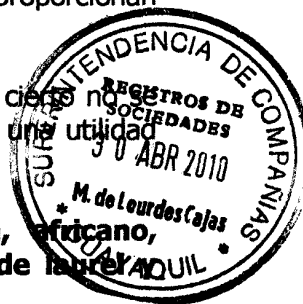
PLYWOOD, es un rubro importante que si bien es cierto no ha sufrido un incremento, pero cuya comercialización se ha mantenido logrando vender \$. 57.648,92 con un margen de utilidad del 18%.

CHOLGUAN. Esta es otra de las líneas importantes en Ventas la cual proporciono una utilidad del 45.43%.

PUERTAS, éste rubro abarca todas las puertas de cholguan, MDF, durolac, plywood y HDF, chilenas y chinas, el que se ha incrementado en más del 100%, y cuyos principales compradores son Corporación el Rosado, Constructora Thalía Victoria y Gerardo Ortiz, en este rubro debemos mencionar además la nueva línea incorporada para la fabricación de las puertas como es **KANGTON** que son quienes proporcionan las caras.

A los rubros señalados se suman líneas muy importantes que si bien es cierto no han incrementado se mantienen en el mercado **Durolac** proporcionando una utilidad del 36.77% y el **MDF**, con un 29.20%

Otras líneas que han incrementado sus ventas son: **batientes, blancola, africano, jambas y rastreras en MDF, apliques en MDF, molduras, tiras de laminado plywood marino.**



SITUACION FINANCIERA.-

- a) Los Activos Totales a Diciembre del 2009 alcanzan la cifra de \$ 627,597.99; lo que en relación con las ventas totales refleja un 138.63% de rotación de activos en Ventas.
- b) La relación **activo corriente / pasivo corriente** o Índice de liquidez es de **1.23 veces**.
- c) Los índices y razones de endeudamiento de la compañía son de :

Pasivo/Activo Total 80.42%
Pasivo/Patrimonio 4.11 Veces

- d) El Balance General y Estado de Perdidas y Ganancias del ejercicio refleja una **utilidad bruta de US\$ 10.560,12** antes de la participación a trabajadores e impuesto a la renta.



Ing. Ricardo Sáenz Lebed
GERENTE

Guayaquil, Abril 28 del 2010

Señores
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Por medio de la presente tengo a bien comunicar a ustedes que la administración y Representación Legal de la compañía **DISTRIBUIDORA DE MADERAS CONTRACHAPADAS DISMAC C.A.** a la presente fecha, esta a cargo de las siguientes personas:

Nombre	Documento	Cargo
José Antonino Sáenz Fernández	C.C. # 0903774735	Presidente
Ricardo Xavier Sáenz Lebed	C.C. #0908903461	Gerente

Sin más por el momento.

Atentamente,


Sr. ANTONINO SAENZ F.
Presidente

c.c.:file

