

INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas:

Al término del ejercicio 2008, pongo a vuestra consideración el siguiente informe:

COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

El 2008 como los precedentes, volvió a ser un año de crecimiento en ventas con un incremento del **41.28%** en relación al ejercicio anterior.

Lo cual se debe básicamente a la inclusión de dos nuevas líneas, las cual detallo a continuación.

MAMUT marca líder en el mercado Chileno, la cual logramos introducir en Corporación el rosado, respaldados con el apoyo de la empresa TECBOLT fabricantes de la marca cuyo Presidente y Gerente de Marketing han estado en varias oportunidades en el país asesorando y brindando su apoyo, directo a los principales personeros de la Corporación el Rosado.

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. Cabe indicar que a la presente fecha se han instalado un total de 9 tiendas a las cuales se sumaran dos más en los próximos días, los restantes 11 locales tenemos programado instalarlos hasta Septiembre del 2009.

MSD Cepillado madera de pino radiata secada la cual es comercializada en diferentes medidas, y representa un 11% 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 \$. 106.766,89 con un margen de utilidad del 23%.

CHOLGUAN. Esta es otra de las líneas importantes en Ventas la cual proporciona una utilidad del 77,27%.

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 y con cifras incrementadas significativamente como el **Durolac** con un 116.90% y el **MDF**, con un 175.35%.

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



SITUACION FINANCIERA.-

- a) Los Activos Totales a Diciembre del 2008 alcanzan la cifra de \$ 652.337,07; 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 82.78%
Pasivo/Patrimonio 4.81 Veces

- d) El Balance General y Estado de Perdidas y Ganancias del ejercicio refleja una **utilidad bruta de US\$ 18.898,06** antes de la participación a trabajadores e impuesto a la renta.



Ing. Ricardo Sáenz Lebed
GERENTE