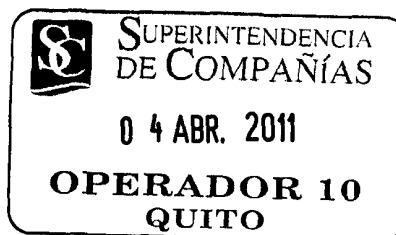


Quito, 19 de marzo de 2011



INFORME GERENTE GENERAL AÑO 2010

Dando cumplimiento con los estatutos y reglamentos de la compañía, tengo a bien informarles a los señores socios sobre las actividades desarrolladas dentro del período correspondiente al año 2010.

Nuestros clientes se encuentran en el sector de la construcción y la competencia está dada por los distribuidores de hormigón premezclados ubicados en el sector siendo muy representativa, por lo que nuestro esfuerzo está enfocado a prestar un excelente servicio y calidad del producto. El hormigón tiene una alta demanda, por lo que debemos aprovechar al máximo las oportunidades que se nos presenta.

Pese a la crisis económica que atraviesa el país; la competencia, alza de precios en el cemento, la restricción vehicular adoptada en la ciudad, el aumento de personal y en ocasiones activos sin producir (mixer y vehículos de bombas por restricción en horarios estacionados los días martes y jueves) Ha ocasionado disminuir las utilidades en este período. Sin embargo nuestra empresa ha logrado posesionarse en el mercado, especialmente en el sector norte y centro de Quito; no alcanzamos a abastecer a otros mercados del sector sur y valles de la ciudad. Cabe informarles que en nuestro sector existen 2 empresas con nuestra misma línea de distribución, que es el hormigón premezclado y con precios más bajos pero no fueron inconvenientes para el crecimiento de nuestra empresa, claro esta en menos proporción que el año 2009.

En el año 2010 se procedió a la compra de 1 mixer, un silo para el almacenamiento del cemento, una bomba entre los rubros más representativos nuestra proyección es abarcar el mercado del sector en razón que nuestro producto ya es conocido por su calidad y servicio y de esta forma seguir incrementando nuestras ventas.

El aumento de capital se legalizo e inscribió en el registro mercantil en enero de 2010 tenemos las nuevas escrituras con el aumento de capital.

Comparando con el año anterior las ventas crecieron en un 14,31%. Con el personal que cuenta la empresa nos ha permitido organizarnos y planificar las entregas justo a tiempo con calidad y servicio que nos hace la diferencia de los

demás. Cuento con el personal con experiencia y capacidad para continuar creciendo.

Las ventas registradas del 1 de enero al 31 de diciembre del 2010, ascienden a un total de USD \$5'035.855.40 con un costo de ventas de USD \$3'679.206.29 dejando una utilidad bruta de USD\$1'356.649.11; que permitieron cubrir los gastos de administración y ventas, dejando una utilidad neta después de la participación laboral, impuestos a la renta y Reserva legal de USD \$33.594,39 Las mismas que permanecerán en balances en la cuenta utilidades no distribuidas, para que en el momento que crean conveniente y existe la suficiente liquidez, se procederá a la distribución de acuerdo a los porcentajes respectivos de participación de cada socio. Según decisión de socios en Junta General.

Las utilidades para los trabajadores se pagarán como lo establece el código de trabajo.

Los estados financieros están a disposición de los señores socios, reflejan razonablemente la situación de la empresa y se encuentran preparados de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Agradezco a los señores socios la oportunidad brindada y espero cumplir todas las expectativas depositadas en mi gestión.

Atentamente,


Ing. Xavier Valenzuela D.
GERENTE GENERAL

