Quito, 14 de Abril de 2010

Señores:
SOCIOS DE SICONLIT CIA. LTDA.
Asunto: **INFORME ANUAL 2009**

De mis consideraciones

Al finalizar el tercer periodo fiscal de funcionamiento de la empresa Siconlit Cía. Ltda. pongo a su disposición el presente informe:

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:
Importación y comercialización de materiales del sistema constructivo en seco (drywall) y de cielos rasos de estructura vista.

AMBITO DE DESARROLLO COMERCIAL
Los almacenes con la venta de los materiales de construcción para el sistema constructivo liviano en seco, cuyo gran mercado son los contratistas y constructores.

DESARROLLO ECONOMICO
Cuatro fueron los puntos destacados durante la gestión del año 2009 constituyéndose como referentes del funcionamiento de la empresa:

1.- INVERSIONES
En el mes de octubre se invierte en la apertura del almacén ubicado en el sector del Aeropuerto, aproximadamente $30.000, de éste modo: adecuaciones del local y las bodegas $3.840,oo Compra de mobiliario y equipos de oficina $3.000,oo inventario inicial para el almacén $23.160,oo.

2.- CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE VENTAS
A pesar de la crisis económica mundial y local, las ventas anuales aumentaron en un 20,78% con relación a las ventas hechas en el 2008, se debe en gran parte a las ventas a distribuidores y a la apertura del nuevo almacén

3.- AUMENTO EN LAS IMPORTACIONES
Como consecuencia del aumento en las ventas de los almacenes la empresa consolida los volúmenes de importación de material para comercialización: placas de yeso, fibra mineral y láminas de yeso con vinil, con un total de 39 contenedores, con un crecimiento del 77% respecto al año anterior.

Se establece nuevos proveedores internacionales con los cuales se logra disminuir costos e introducir nuevas marcas y origen de material: placas de yeso, placas de fibra mineral. Se establece nuevos proveedores nacionales.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
16 ABR. 2010
OPERADOR 1
QUITO

4.- PERSONAL ADMINISTRATIVO

Como consecuencia de la apertura del nuevo almacén se contrató una asistente de venta y dos bodegueros.
El apoyo administrativo desde las oficinas de Quito es esencial para el funcionamiento de los almacenes, se optimizó y se puso en línea el sistema contable integrado para ventas

CONCLUSIONES

* Crece las ventas a nivel de empresa en un 20,787%.
* Crece el volumen de importaciones en un 77%, y se halla nuevos proveedores locales.
* Se realiza importantes inversiones para la empresa por un monto de $30.000,oo.

Atentamente

Arq. Patricio Garzon Campos
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
16 ABR. 2010
OPERADOR 1
QUITO