

Quito, 31 de Marzo de 2011

Señores:
SOCIOS DE SICONLIT CIA. LTDA.
Asunto: INFORME ANUAL 2010

De mis consideraciones

Al finalizar el cuarto 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 2010 constituyéndose como referentes del funcionamiento de la empresa:

1.- INVERSIONES

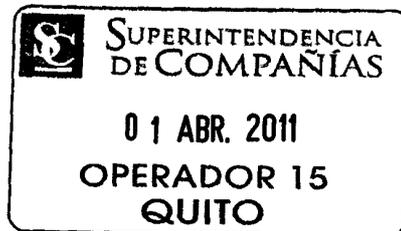
En el mes de Noviembre se invierte en la apertura del almacén ubicado en la ciudad de Cuenca, aproximadamente \$38.000, de éste modo: adecuaciones del local y las bodegas \$3.000.00 Compra de mobiliario y equipos de oficina \$3.000,00 inventario inicial para el almacén \$32.000,00.

2.- CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE VENTAS

Las ventas anuales aumentaron en un 47.83 % con relación a las ventas hechas en el 2009, se debe en gran parte al crecimiento en la sucursal Las Américas y a la apertura del nuevo almacén

3.- AUMENTO EN LAS IMPORTACIONES

Como consecuencia del aumento en las ventas de los almacenes la empresa aumenta los volúmenes de importación de material para comercialización: placas de yeso, fibra mineral y láminas de yeso con vinil, se empieza a importar nuevos materiales: fibra mineral y perfiles metálicos para cielo raso desde China. Se registra un crecimiento del 125% comparando FOB totales con respecto al periodo anterior. Reducimos considerablemente las compras locales para reemplazarlas por importaciones.



4.- PERSONAL ADMINISTRATIVO

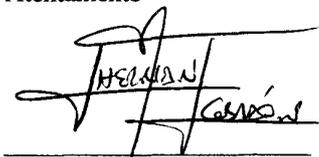
Como consecuencia de la apertura del nuevo almacén se contrató una asistente de ventas y un bodeguero.

Se contrató 2 personas para apoyo administrativo y técnico respectivamente.

CONCLUSIONES

- * Crece las ventas a nivel de empresa en un 47.83 %
- * Crece el volumen de importaciones en un 125%, y se halla nuevos proveedores Internacionales.
- * Se realiza importantes inversiones para la empresa por un monto de \$38.000,00.

Atentamente



Ing. Hernan Garzón Campos
GERENTE GENERAL

