

Guayaquil, 15 de Abril de 2011

Señores
Accionistas de la compañía
BOROJO AMAZONICO "BORAMA" C. LTDA
Ciudad

En cumplimiento de las normas legales, estatutarias y reglamentos vigentes de la compañía, tengo a bien en informarles lo acontecido durante el ejercicio económico comprendido entre el 01 de enero y el 31 de diciembre del año 2010.

Para el análisis de esta información, he considerado importante hacer referencia a algunos aspectos que presento a continuación, manifestando adicionalmente que la administración ha dado cabal cumplimiento a lo señalado en el Código de Comercio.

ENTORNO ECONÓMICO

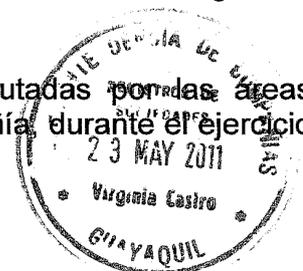
El año 2010 marcó una recuperación de la economía del país después de la recesión que sufrió el país el año anterior. Como resultado de los años del 2008 y 2009. la economía terminó el 2010 con un crecimiento por encima de lo que se registró en 2009.

La demanda interna comenzó a dar buenas noticias desde el inicio del año. Las ventas aumentaron en los primeros meses (impulsadas el año anterior).

GESTIÓN de la COMPAÑÍA

Las actividades de las diferentes áreas de la Compañía en el 2010, siguieron los lineamientos de nuestro Plan estratégico, el cual rige los destinos de nuestra organización, mediante la ejecución de estrategias gerenciales para cada una de las áreas con metas y acciones concretas controladas con indicadores de gestión previamente establecidos.

El presente informe describe las diferentes acciones ejecutadas por las áreas Administrativa, Técnica, Financiera y Comercial de la Compañía durante el ejercicio que comentamos.



ASPECTOS COMERCIALES

Las ventas durante el 2010 totalizaron US \$2.729.235.78, con relación al 2009 que ascendieron a US \$2.160.716.78 lo que representó un incremento del 26,31% respecto al año 2009:

VENTAS	AÑOS		VARIACION	%
	2010	2009		
Ventas netas locales gravadas 12%	2,712,124.36	2,152,453.73	559,670.63	
Ventas netas locales tarifa 0%	17,111.42	8,263.05	8,848.37	
TOTAL VENTAS	2,729,235.78	2,160,716.78	568,519.00	26.31

En el cuadro se puede observar en detalle el comportamiento de las ventas en los en relación con el año anterior.

El entorno empresarial en el que se desarrolló la compañía estuvo de acuerdo a lo planificado en el año anterior.

El buen desempeño comercial es el producto del manejo especializado del ramo que siempre nos ha caracterizado, lo cual nos ha permitido afianzar relevantes proyectos de infraestructura que contribuyen de manera importante a la generación de ventas. Así mismo, hemos aumentado nuestros esfuerzos en la comercialización del segmento de negocios tradicionales, robustecido con nuevas herramientas tecnológicas, equipo humano cada vez más especializado y actividades gerenciales encaminadas a lograr fidelización en clientes e intermediarios. Por otra parte gracias a la buena gestión en la suscripción de los negocios, al monitoreo permanente de los riesgos en curso y al adecuado control de los gastos generales, se ha obtenido un resultado positivo.

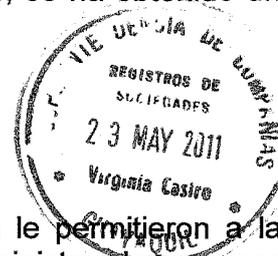
ASPECTOS FINANCIEROS

El crecimiento de las ventas y la buena gestión de cobranza le permitieron a la Compañía aumentar el volumen del flujo, el cual se continuó administrando con unas políticas conservadoras, generando así buenos ingresos para el período en curso.

El área Financiera continuó con la política de desarrollar y ejercer permanentes mecanismos del control de la cartera, logrando que al cierre de 2010 los recaudos alcanzaran a cubrir sus obligaciones financieras.

Durante el año 2010 se cumplió a cabalidad con los requisitos de patrimonio técnico y margen de solvencia, superando con amplitud en ambos casos los parámetros mínimos exigidos, con lo cual el nivel de recursos patrimoniales es más que suficiente para desarrollar nuestros planes de crecimiento.

Las metas y objetivos previstos para el 2010 pudieron ser alcanzados durante el desarrollo del mismo, pese al endeudamiento con el sector financiero que se lograron cubrir lo presupuestado.



ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE OPERACIONES

Dentro de este contexto debemos destacar el fortalecimiento dado a la infraestructura tecnológica, especialmente en el área de programación y manejo de proyectos y mejoras en la comercialización. Así mismo se vienen renovando los equipos a través de una operación optimizando costos de mantenimiento y administración y por supuesto la inversión.

COMENTARIO FINAL

Dando cumplimiento, presentamos las operaciones celebradas durante el año por la Compañía, con los socios o con vinculados económicos que hace parte integral de este informe, consideramos que los aspectos administrativos, operativos, técnicos, financieros y comerciales analizados a través de este informe constituyen una sólida base para continuar desarrollando con éxito nuestra estrategia de especialización, crecimiento rentable y enfoque al cliente durante el año 2010.

Los presupuestos de producción, las estrategias para alcanzarlos y las proyecciones financieras correspondientes al año 2011 fueron presentados en reunión especial a nuestra Honorable Junta Directiva y constituyen nuestro presupuesto de gestión para el año que iniciamos.

El balance que sometemos a consideración de los Señores Accionistas arroja una utilidad antes de impuestos de US \$2.277.611.58. Una vez deducido el impuesto a la renta que asciende a US \$338.120.70 y el 15% de participación a trabajadores US \$341.641.76, la cifra de utilidades netas del ejercicio alcanza US \$1.597.849.74.

Aprovecho para agradecer a los Señores Accionistas y a los Honorables Miembros del directorio el permanente apoyo y buen consejo los cuales han sido fundamentales para el buen desempeño de la Compañía.

De igual forma agradezco a todos y cada uno de los colaboradores de la Compañía, por el esfuerzo, la dedicación y el compromiso demostrado a lo largo del año, así como a nuestros intermediarios y clientes por la confianza depositada en **BOROJO AMAZONICO "BORAMA" C. LTDA.**

Atentamente.


SR. WILLY LEON KWAN
Gerente General

