

## **INFORME DEL GERENTE DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAS METÁLICAS BORJA INMEBOR S. A.**

### **EJERCICIO ECONÓMICO 2001.**

Machala, Abril. 2002

Señor don  
Hugo Borja Barrezueta  
PRESIDENTE DE INMEBOR S. A.  
Ciudad.

Señor Presidente:

En mi deber poner a su consideración y por su digno intermedio a los señores Accionistas de la Compañía INDUSTRIAS METÁLICAS BORJA INMEBOR S. A., el presente informe de actividades económicas cumplidas durante el ejercicio 2001, cuyo texto es como sigue:

La economía, en el país, se desarrolló en medio de la desconfianza en los resultados de la dolarización, y un Gobierno que desesperado por lograr la estabilización de la economía que general.

En este empeño se impusieron algunos proyectos de tributos al aparato productivo, a los profesionales e incluso a los trabajadores, entre ellos el de aumentar en 2 puntos al Impuesto al valor agregado, el mismo que únicamente estuvo vigente durante los meses de junio, julio y agosto en que fue declarado institucional por el Tribunal de Garantías. Los aparatos de control como el S. R. I. y la Corporación Aduanera por cobrar los impuestos vienen ejerciendo gran presión para lograr encasillar a todos en el régimen de control tributario, capaz de que este genere los recursos necesarios para crear la estructura que sustente a la dolarización y no fracase lo que para nuestro país, sería mucho más devastador.

El Sistema Financiero continúa subsistiendo en medio de la desconfianza, con la caída de Filanbanco y la crisis generalizada, creando desempleo con la consiguiente fuga de mano de obra calificada y también de los profesionales hacia otros países que ofrecen mejores perspectivas de trabajo.

El deterioro de la seguridad que limita el trabajo y la inversión  
La desconfianza ante la corrupción y la impunidad.

Los aumentos salariales no son la compensación que genere ahorro en el trabajador y aumente el consumo y consecuentemente la demanda.

Hago este análisis en mi aspiración por llegar a Uds con un análisis del escenario en el que se desarrolló la comercialización de los néctares, ubicada frente a la imparable campaña publicitaria de la competencia, en todos los medios de comunicación de mayor importancia, eventos y ferias, disputándose así una ubicación a cualquier precio.

#### **PRINCIPALES ASPECTOS DE VENTAS:**

Nuestros vendedores recorrian todo el país vendiendo el productos en cadenas, supermercados distribuidores y tiendas teniendo una respetable acogida, dándonos la razón en que la calidad del producto es insuperable.

Desde los primeros meses del año se inició una campaña agresiva de publicidad es así que se publicó el comercial en TV. Y en las radios de mayor sintonía en el país para respaldar el trabajo de los vendedores y comerciantes.

#### **FERIAS 2001**

##### **PRODUCTOS BORJA PARTICIPÓ:**

**MAYO** en el estadio 9 mayo en la Sub-20 Sud-americano de Fútbol.

**JUNIO** en degustación y venta, en el día NO A LAS DROGAS, Organizado por la CONSEP, en la ciudad de Machala,

**JULIO** Exposición de los néctares, en el Buque Escuela Guayas, en honor a las fiestas julianas.

**SEPTIEMBRE** en la Feria Binacional Piura-Ecuador realizada, en la ciudad de Piura- Perú

**SEPTIEMBRE** en la Cámara de Industrias de la ciudad de Machala: venta, degustación.

**OCTUBRE** en la Cámara de Comercio de la ciudad de Guayaquil :venta y degustación.

**NOVIEMBRE:** a través del Centro de Exposiciones Cuenca venta y degustación

**DICIEMBRE:** por invitación de CEMEXPO en la Mitad del Mundo, que organiza la 1era Dama de la Nación.

En las Cadenas de Mi Comisariato y Supermaxi, se realizaron ofertas y degustaciones en el año, en tiempos considerables, por lo menos tres veces en cada cadena, a través de Mi Comisariato se atendió con degustaciones en los locales de Manta, Salinas, Machala, durante el tiempo mínimo de 6 meses por local, pero en la ciudad de Machala seguimos en esta actividad.

En Supermaxi hemos atendido en la actividad de degustación e impulsación de los productos en los locales de Ibarra, Ambato, Quito (locales como: Jardín, Carcelen, C. C. I. El Bosque, C. C. N. U, Manta.

Guayaquil (en los locales de: Megamaxi, Almedros, Alborada, Garzota),

Se mandaron a imprimir afiches, en Imprenta Monsalve de la ciudad de Cuenca, para apoyar el trabajo de los vendedores; así como la elaboración de recetas para la respectiva entrega al cliente.

### **DISTRIBUIDORES:**

#### **QUITO:**

El Sr. Jonson Gaibor, quien nos compró alrededor de 800 cajas de néctares de 250ml x 24 unid, entregando esta distribución al Sr. Carlos Castillo, para atender el sector de Quito Norte, además el Sr. Zapata William otro distribuidor que atendería las zonas de Quito Sur, dejando por completo las distribución a finales de Noviembre del 2001, continuando con nuestros clientes como: Publidar, Café Donut, Panadería Ambato, Distribuidor Mayorista Universal, y otros.

#### **STO DOMINGO:**

El señor José Luis Armijos es un distribuidor permanente, sigue atendiendo Sto Domingo, Quevedo, la vía a Esmeraldas, la vía a Manabí y parte de Babahoyo,

### **CUENCA:**

Distribuidora Licores del Austro, atiende Cuenca, Baños, y cantones dentro de la Provincia del Austro, la reposición es muy lenta, ya que sus agentes vendedores, no tienen apoyo para contar con mayor fuerza en el mercado local.

### **MANTA:**

Señor Tito Guevara, atiende la ciudad de Manta, acompañando a los néctares con la distribución de Supán, al igual tampoco podemos decir que es magnífica esta comercialización.

### **ESMERALDAS**

El señor Rubén Darío Morales, se mantiene con la distribución en la ciudad de Esmeraldas y atienden algunos cantones de sus alrededores, los requerimientos de nuestro distribuidor se mantiene con un pedido de 200 cajas mensuales de néctares de 250 mg y 20 cajas de litro.

### **GUAYAS**

La venta es atendida directamente por los agentes vendedores de oficina, para atender a la ciudad de Guayaquil colocando 240 cajas mensuales, siendo su rotación baja porque no pudimos durante mucho tiempo abastecer de productos, por falta, como indicamos anteriormente de transporte, lo que originó que perdiéramos mercado.

### **LOJA**

En esta ciudad la venta se realiza directamente y la frecuencia no es muy seguida, la falta de recursos, limita las actividades.

No se ha dejado de cubrir el mercado local y provincial, muy a pesar de los inconvenientes que afectaron la buena marcha de la empresa y los stock se mantienen permanentemente en las perchas de las tiendas, comisariatos locales, restaurantes, hoteles, colegios, escuelas, etc.

A finales del año 2001 se inició una promoción en las tiendas de mayor demanda especialmente en Machala y Huaquillas.

**VENTAS:** Las ventas respondieron, como habíamos programado, debido a la impulsación realizada mediante la publicidad, degustaciones y el contacto personalizado de los vendedores, alcanzándose cifras respetables que iban en ascenso desde febrero hasta junio,

mes en que no se pudo mantener el crecimiento debido a la falta de atención al mercado, que no recibía las entregas del producto en el tiempo oportuno, por no disponer de vehículos.

Esto afectó porque la inversión publicitaria, se realizó pero no recogió, en la demanda, los resultados que esperábamos, consecuentemente la paralización de las ventas dejaron el efecto negativo que se refleja en el déficit expresado en los Estados Financieros, los gastos, en general, también se incrementaron, los costos de ventas responden a los valores establecidos por la productora INBORJA S. A.,

### **ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS IMPORTANTES:**

Como es de su conocimiento las oficinas funcionaron junto a las compañías relacionadas en el edificio H. B. ubicado en Juan Montalvo 22-24 e/ Bolívar y Pichincha.

Se efectúa el trabajo contable, inventarios, ventas y se elaboran documentos legales y de control de acuerdo a las especificaciones establecidas en la Ley.

En el juicio iniciado por AUTORUSIA, los Abogados de la Empresa han cumplido con todas las formalidades legales fundamentadas en pruebas de valor y en tiempo oportuno hasta que se logre la sentencia, que esperamos determine las verdaderas responsabilidades que tiene la compañía demandante y dar por terminado un litigio que lo iniciaron por prepotencia y mala fe.

### **ASPECTOS TRIBUTARIOS IMPORTANTES**

Se ha cumplido con todos los aspectos tributarios, conforme a los que determina la Ley tanto en la facturación, guías de remisión, notas de crédito y débito, etc.

Así como con las declaraciones mensuales de IVA. Impuesto a la Renta, y Retenciones en la fuente.

### **AUMENTO DE CAPITAL**

La Intendencia de Compañías de El Oro realizó las inspecciones de Ley estableciendo que se había cumplido a cabalidad con todo lo pertinente, con lo cual concluyó el procedimiento de aumento de capital, ubicándose este en CINCO MIL DÓLARES AMERICANOS. Para lo cual deberán emitirse los respectivos títulos con el nuevo capital.

## ASPECTOS LABORALES

La relación laboral entre la Gerencia y el personal que colabora con la Comercializadora INMEBOR S. A. es de armonía y respeto, por parte de esta Gerencia se ha satisfecho todas las obligaciones laborales de conformidad con la Ley y el Código del Trabajo, y el pago de los salarios se ha efectuado cumplidamente, correspondiendo de esta manera a la labor desarrollada por los trabajadores.

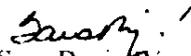
Los Estados Financieros y el Informe de los Comisarios de Cuentas darán a Uds. una visión clara de la situación económica y financiera de la Empresa.

Esta es para mí una oportunidad valiosa para dejar expresa constancia, a todos los Accionistas, de mi especial agradecimiento por el apoyo recibido, al Presidente y Gerente de la Productora INBORJA S. A. Sres. Hugo Borja y Galo Borja respectivamente mi gratitud, su comprensión y confianza me dieron aliento para realizar las actividades de Comercialización. Pongo a disposición de todos mi labor para que sea juzgada y se tome las decisiones más convenientes y sabias en bien del destino de INMEBOR S. A.

Para los trabajadores, por su valiosa labor para alcanzar los objetivos propuestos, mi agradecimiento sincero.

Gracias, gracias a todos

Atentamente

  
Sara Borja Pérez  
GERENTE