Quito, 12 de mayo de 2012

**Señores**
**Accionistas de la Empresa**
**BOADA & LEON CIA. LTDA.**

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, doy a conocer los resultados obtenidos por la Empresa BOADA & LEÓN CIA. LTDA., por el período comprendido entre el 1ro. de enero al 31 de diciembre del 2011. Estados Financieros que adjunto a este informe.

Los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2011, reflejan la real situación financiera de la empresa, los mismos que van de acuerdo a la aplicación de normas y principios de contabilidad generalmente aceptados.

Haciendo una reseña histórica, la empresa fue constituida el 30 de agosto del año 2002, según resolución No. 02.Q.IJ 3150, inscrita en el Registro Mercantil el 8 de octubre del año 2002, por lo que en este año no tuvo actividad económica, iniciando su actividad económica en el año 2003 y continuando con la misma hasta la presente fecha. Así tenemos que en este último año las ventas, objeto principal de nuestra empresa, cerraron como se indica a continuación:

Año 2011: ventas: 409.954,73 USD.

Como podemos ver los objetivos, disposiciones, metas, trazados por la Junta General y el Directorio para el año 2011 no se cumplieron totalmente, ya que en lo que respecta a la industria metal mecánica, siendo el acero nuestro principal eje en la obtención de ingresos, tuvimos total restricción en la provisión local de acero esto sumado a un alza desmesurada en los precios internacionales lo que provoco la inestabilidad en los precios locales, originaron que no podamos cumplir totalmente los presupuestos y metas mensuales de ventas, pues dependemos del mercado internacional, siendo este aspecto de gran beneficio para los importadores que *manejan grandes stocks, mas no para los distribuidores que es nuestro caso ya que* empezamos a tener competencia con nuestros mismos proveedores, quienes están llegando directamente al usuario final, tal como sucedió el año 2010, por lo que propongo desplazar al acero a un puesto que no signifique la principal obtención de ingresos. Sin embargo a pesar de todas las restricciones surgidas nos hemos mantenido en el mercado pese a la gran competencia de los demás distribuidores gracias a la buena gestión del departamento comercial y a la segmentación de clientes.

En cuanto a las distribuciones que poseemos durante el año 2011 hemos continuado con la consolidación de mercado, en lo que se refiere a productos Kimberly – Clark, lamentablemente esta empresa no nos continuo dando la distribución directa por lo que pasamos a subdistribución, lo que ha ocasionado una disminución en las ventas.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
11 MAY 2012
OPERADOR 5
QUITO

En cuanto a los productos para contingencias petroleras no pudimos incursionar con fuerza como estaba previsto debido a la política en materia petrolera implementada por este gobierno lo que ha ocasionado una reducción en la producción y la salida de operadores internacionales, lo que ha ocasionado la restricción en compras en

este sector. Con el preparador de superficies para pintura y el desengrasante industrial hemos tenido buenos resultados por la aceptación y eficacia de estos productos, en la línea de productos Colquímicos – Ferpab hemos dejado esta distribución por no cumplir con los requerimientos del fabricante. Debido al bajo resultado obtenido en ventas nos hemos visto en la necesidad de prescindir de los vendedores que habíamos contratado, reduciendo personal, considero que debemos dar más tiempo y atacar el mercado con más visitas y mayor promoción de estos nuevos productos. Con Pinturas Unidas hemos incrementado nuestras ventas en lo que se refiere a pintura líquida.

*Para el período 2012, el principal objetivo es el de incrementar los ingresos, reversar* los resultados obtenidos en el 2011 y como metas: seguir en la comercialización del acero, dar mayor impulso a la distribución de los limpiones industriales, impulsar fuertemente la venta de los productos de limpieza, contención de derrames de petróleo y el desengrasante en la industria petrolera y demás industrias que podamos aperturar mercado, también incrementar las ventas del preparador de superficies en la Industria Metalmecánica, así como de pintura líquida. Además el cumplimiento de estos objetivos dependerá en gran parte de la política e impulso económico y productivo por parte del gobierno nacional, del que esperamos su estabilidad, además de nuestra propia gestión, la misma que para su mayor eficacia nos obliga a realizar un crecimiento continuo y sostenido en cuanto al departamento de ventas se refiere, sin que esto signifique aumentar gastos para la Compañía.

Espero contar con el apoyo total del directorio como hasta ahora para impulsar juntos el desarrollo de la compañía.

Atentamente

**Arq. EDUARDO BOADA**
**Gerente General**

Cc: file

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
11 JUN. 2012
OPERADOR 3
QUITO