

Quito, 05 de abril de 2013

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 1^o. de enero al 31 de diciembre del 2012. Estados Financieros que adjunto a este informe.

Los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2012, 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 2012: ventas: 627.327,52 USD.

Como podemos ver los objetivos, disposiciones y metas trazados por la Junta General y el Directorio para el año 2012 no se cumplieron totalmente, ya que en lo que respecta a la industria metal mecánica, siendo la misma nuestro principal cliente y el acero nuestro principal eje en la obtención de ingresos, debo recalcar que si bien tuvimos un abastecimiento regular en la provisión local de acero, la industria antes mencionada no consumió lo esperado, esto sumado a una cierta estabilidad en los precios internacionales provoco que se incremente la competencia a nivel de los operadores de acero y esto originó que no podamos cumplir totalmente los presupuestos y metas mensuales de ventas, pues dependemos de la oferta y demanda del mercado nacional, 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 ha venido sucediendo en años anteriores, por lo que propongo continuar segmentando de mejor manera nuestra cartera de clientes con productos con valor agregado y a los que los demás operadores no llegan fácilmente. Sin embargo a pesar de todas las restricciones surgidas nos hemos mantenido en el mercado y hemos incrementado las ventas con respecto al año anterior 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 2012 hemos continuado con la consolidación de mercado.

Boada & León Cia. Ltda.
COMPAÑÍA DE COMERCIO

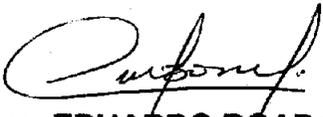
Con el preparador de superficies metálicas para aplicación de pintura y el desengrasante industrial hemos tenido buenos resultados por la aceptación y eficacia de estos productos.

Para el período 2013, esperamos que con el cambio de la matriz productiva implementada por el actual gobierno incrementemos los ingresos, mejoremos los resultados obtenidos en el 2012 y como metas: seguir en la comercialización del acero, especializándonos cada vez más en productos con valor agregado, continuar con las ventas del preparador de superficies en la Industria Metalmeccánica.

Demás está decir que 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 continúe estable y con la misma política económica, 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