

93779

Quito, 27 de marzo de 2007

**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 & LEON CIA. LTDA., por el período comprendido entre el 1ro. de enero al 31 de diciembre del 2006. Estados Financieros que adjunto a este informe.

Los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2006, 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 manteniéndose hasta la presente fecha, reflejando lo manifestado en el siguiente cuadro de Ventas:

	<u>VENTAS</u>
Año 2002	---
Año 2003	317.375,26
Año 2004	734.146,81
Año 2005	1'008.598,58
Año 2006	1'266.768,54

Como podemos observar las ventas entre el año 2003 y 2004 se incrementaron más del 100%, entre el año 2004 y 2005 el incremento fue del 37,38% y entre los años 2005 y 2006 tuvimos un crecimiento del 26%.

Cúmpleme informar que los objetivos, disposiciones, metas, trazados por la Junta General y el Directorio para el año 2006 no se han cumplido totalmente, ya que en lo que respecta a la industria metal mecánica, siendo el acero nuestro principal eje en la obtención de ingresos, hemos tenido deficiencias en la provisión local de acero a la par de incrementos paulatinos y poca estabilidad en los precios han originado 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, por lo que propongo iniciar importaciones en corto plazo. Sin embargo nos hemos mantenido en el mercado pese a la gran competencia de los demás distribuidores gracias a la buena gestión del departamento comercial.

En cuanto a las distribuciones obtenidas en el año 2005, durante el año 2006 hemos aperturado mercado, esto ha implicado el concurso de mas vendedores, es decir el incremento de personal, lamentablemente los resultados en ventas de los dos productos (limpiones industriales y desengrasante) no ha sido el esperado, considero que el tiempo de prueba pasó, por lo tanto creo que es conveniente dejar de comercializar el desengrasante que es el producto que mas perdida nos ha ocasionado, en cuanto a los limpiones industriales vamos a dar un plazo de seis

meses mas para ver resultados. Cabe manifestar que a finales del año 2006, conseguimos la distribución de perfiles de aluminio producidos por la empresa Andesia Cia. Ltda., en las primeras ventas logramos obtener una rentabilidad interesante, esperamos que este producto nos ayude a revertir los resultados obtenidos en este período, además hemos iniciado contactos con una empresa norteamericana para la obtención de la representación y distribución exclusiva para el Ecuador de productos para el control de derrames de petróleo y otros productos para la limpieza y uso en la industria petrolera.

Para el período 2007, el principal objetivo es el de incrementar los ingresos, revertir los resultados obtenidos en el 2006 y como metas: seguir en la comercialización del acero, dar mayor impulso a la distribución de los limpiadores industriales, impulsar fuertemente la venta de los productos de aluminio, conseguir la representación y distribución exclusiva para el Ecuador de los productos de limpieza y contención de derrames de petróleo, productos que sirven tanto para la industria petrolera como para la industria metalmecánica, hotelera, clínicas, hospitales, restaurantes, oficinas, hogar, etc. El cumplimiento de estos objetivos dependerán en gran parte del 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.

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