

Quito, 14 de marzo de 2008

93779

**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 2007. Estados Financieros que adjunto a este informe.

Los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2007, 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  |
| Año 2007 | 1'141.277,83  |

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%, en el año 2007 tuvimos un decrecimiento en ventas, mismo que se explica a continuación.

Cúmpleme informar que los objetivos, disposiciones, metas, trazados por la Junta General y el Directorio para el año 2007 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 continuado teniendo 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 ya que empezamos a tener competencia con nuestros mismos proveedores, quienes están llegando directamente al usuario final, por lo que propongo iniciar importaciones en corto plazo o ir desplazando 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 incorporación de un vendedor especializado y con conocimientos del mercado.

En cuanto a las distribuciones obtenidas en el año 2005, durante el año 2007 hemos consolidado mercado, en lo que se refiere a productos Kimberly – Clark y dejamos de comercializar el desengrasante “Perfecto Plus”, como estaba previsto. Durante el primer trimestre del año 2007 nos vimos forzados a dejar la distribución de Andesia Cia. Ltda., por exigencias de esta empresa, que no estuvieron claras el momento de otorgarnos la distribución, es decir nos cambiaron las condiciones en perjuicio de nuestra Compañía, esto nos obligó a dejar la distribución. En el mes de mayo conseguimos que se nos de la Representación y Distribución exclusiva para el Ecuador de productos para contingencias petroleras, por parte de la Empresa Chemtex Inc. de USA e hicimos nuestra primera importación, en el mes de octubre obtuvimos la distribución a nivel nacional de dos químicos un desengrasante industrial y un producto tres en uno que es preparador de superficies para pintura. Esto ha implicado el concurso de mas vendedores, es decir el incremento de personal, lamentablemente los resultados en ventas de los dos productos nuevos (productos Chemtex y químicos) no ha sido el esperado, considero que debemos dar mas tiempo y atacar el mercado con mas visitas y mayor promoción de nuestros productos. Continuando con la política de implementación de nuevas líneas de productos debo indicar que en el mes de Septiembre iniciamos conversaciones con el mayor fabricante mundial de pintura en polvo para aplicación electrostática; esta empresa es Akzo Nobel, cuya planta de producción para Suramérica esta en Brasil, dentro de las conversaciones mantenidas con ellos nos ofrecen la Representación exclusiva para el Ecuador, proyecto que lo estaremos definiendo plenamente en el 2008.

Para el período 2008, el principal objetivo es el de incrementar los ingresos, revertir los resultados obtenidos en el 2007 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 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 Metalmeccánica, conseguir la representación de Akzo Nobel e iniciar la comercialización de su pintura. 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