



Quito, 31 de enero del 2014
Carta No. 012-2014

Señores:

SOCIOS DE LA COMPAÑÍA PB&A COMERCIO INDUSTRIAL CIA. LTDA.

Ciudad.

**REF: INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS AÑO 2013**

De mis consideraciones:

En calidad de Gerente General y Representante Legal de PB&A Comercio Industrial, les presento el informe del año 2013.

1. Las ventas netas del año 2013 se ubicaron en US\$ 4'176.068.27, lo que nos lleva a un crecimiento del 19 % respecto al año 2012. El primer trimestre trajo un buen resultado respecto al del año 2012, y las ventas del resto del año ayudaron para tener un buen resultado final. Nuevamente se hizo un gran esfuerzo por conseguir este monto de ventas, por lo que se felicita al personal de ventas y financiero por las metas conseguidas.
2. Las utilidades del 2013 fueron del orden de US\$ 123,711.12, lo que nos da un crecimiento del 4 % respecto del año 2012, se trató de que el resultado sea mejor y esto se consiguió. El margen neto de la empresa está por el 5 %, un tanto superior al año 2012. Debemos procurar mejorar este margen neto. Cada vez encontramos más competencia lo que nos obliga a buscar mejores proveedores y en ciertos casos a bajar nuestros márgenes.
3. En este año, para tener un contacto más directo con nuestros clientes, seguimos con las presentaciones de nuestros proveedores hacia nuestros clientes, lo que tuvo mucho éxito y una buena asistencia de nuestros clientes de Quito. Se hicieron presentaciones de los fabricantes Panduit y Palazzoli, fabricantes con los cuales hemos conseguido distribuciones directas.
4. En cuanto al personal de Quito se contrató a una persona para importaciones y compras, la Sra. Corina Garcia, quien ha demostrado capacidad en su trabajo diario. El volumen de compra se importaciones ha crecido significativamente en el 2013.
5. La empresa sigue manteniendo un reconocimiento a nivel nacional como uno de los mejores suplidores de cables industriales, razón por la cual hemos conseguido nuevos y mejores clientes. Estamos implementando nuevos controles de calidad en nuestros servicios y entrega de productos con nuestros clientes, mediante encuestas de satisfacción y de visitas a clientes.
6. Para el 2014 nos hemos planteado una meta de ventas de US\$ 4'800.000, que esperamos se pueda cumplir utilizando todas la herramientas a nuestro alcance y con todo nuestro esfuerzo.

7. En el mes de febrero del 2013 nos mudamos a las nuevas oficinas que PB&A compro en el Centro Comercial Plaza del Rancho. Se contrató el diseño de la misma y la construcción del mobiliario a una importante empresa de arquitectura. Estamos contentos con el resultado y el personal tiene ahora una oficina mucho más amplia, elegante y cómoda. Esperamos tener la escritura de la oficina en el primer semestre del 2014.
8. En el mes de abril del 2013 visitamos junto con personal de PB&A la feria petrolera en Houston y ademas visitamos a varios proveedores en Houston y Miami, consiguiendo nuevos proveedores y mejores condiciones de crédito con los proveedores antiguos.
9. También para el 2014 nos hemos propuesto el ampliar nuestra cartera de clientes, esforzándonos para conseguir más clientes del sector industrial y petrolero, mantener nuestra cartera actual de clientes, seguir con nuestros esfuerzos para mantener una cartera de cobranzas en los niveles actuales.
10. Cabe también resaltar que hemos llevado un control minucioso de nuestras cuentas y que la empresa se encuentra al día con todas sus obligaciones con el SRI, IESS, Superintendencia de Compañías, Contraloría, etc. La auditoría externa realizada a la empresa arrojo muy buenos reportes.
11. En el 2013 se inició el trámite de aumento de capital de la empresa a US\$ 300,000, trámite que esta por finalizar en el primer semestre del 2014.

Agradezco la confianza depositada en mi persona y ofrezco seguir trabajando con todas mis fuerzas para que PB&A Comercio Industrial siga creciendo.

Atentamente,



Pablo Becerra A.
Gerente General