

Quito, 31 de enero del 2015
Carta No. 011-2015

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 2014**

De mis consideraciones:

En calidad de Gerente General y Representante Legal de PB&A Comercio Industrial, les presento el informe del año 2014.

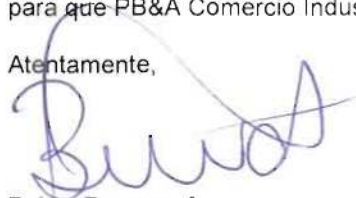
1. Las ventas netas del año 2013 se ubicaron en US\$ 3'906.862.08, lo que nos lleva a un decrecimiento del 6,45 % respecto al año 2013. El primer trimestre del 2014 fue muy difícil especialmente debido al retraso de las entregas por partes de los fabricantes, a su vez debido a las políticas en cupos y normas en la importación de materiales eléctricos impuestos por el gobierno.
2. Debido a lo expresado en el punto 1 de este informe se dispusieron nuevas estrategias para poder hacer nuestro trabajo más efectivo con el fin de conseguir mejores resultados al final del 2014. 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.
3. De las estrategias planteadas en el 2014 y por todos los esfuerzos realizados en reducir los costos y los gastos se consiguió una mayor utilidad. Las utilidades del 2014 fueron del orden de US\$ 282.334.84, lo que nos da un crecimiento del 128 % respecto del año 2013, se trató de que si bien las ventas sean menores las utilidades sean mayores y esto se consiguió gracias a las estrategias por parte de la gerencia. El margen neto de la empresa está por el 7%, un tanto superior al año 2013. Trataremos de mantener o 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.
4. 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 Grainger, Belden, y Tyco Electronics, fabricantes con los cuales hemos conseguido distribuciones directas.
5. En cuanto al personal de la empresa hubieron algunos cambios, en Quito se contrató a una persona para importaciones y compras, la Srta. Johanna Salazar, quien reemplazo a Corina Garcia, y en departamento de ventas ingresaron Luis Aviles en febrero del 2014 y Karla Perez a para la plaza de Guayaquil en octubre. También se contrataron 3 personas para asistencia de ventas, para contabilidad y para administración. El volumen de trabajo ha aumentado considerablemente en todas las áreas.
6. 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.
7. Para el 2015 nos hemos planteado una meta de ventas de US\$ 4'500.000, que esperamos se pueda cumplir utilizando todas la herramientas a nuestro alcance y con todo nuestro esfuerzo.

Dir: CC. Plaza del Rancho Bloque I Ofic. 109, Quito Ecuador -- Telf 3957539
www.pbya.com

8. En el mes de octubre decidimos realizar un préstamo por SU\$ 200,000.00 al Banco del Pacífico para pagar deudas a los socios que se debían desde hace varios años. Este préstamo se devengará en cuotas mensuales en 4 años.
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 arrojó muy buenos reportes.
11. En este año se compró un programa para hacer la facturación electrónica y se han realizado todas las pruebas para implementar esta nueva forma de emisión de documentos electrónicos exigidos por el SRI como obligatorios para nuestra empresa desde el 1ro de enero del 2015.
12. En enero del 2015 se finalizara el trámite de aumento de capital social de la empresa US\$ 250,000.00.
13. En enero del 2015 se finalizara el trámite de escritura de la oficina comprada en Plaza del Rancho.
14. Se vislumbra un año difícil para la economía del país, por varios factores y por las políticas del gobierno. Un factor que pensamos nos puede afectar este año es la baja del precio del petróleo, que está por los US\$ 40 por barril, precio muy inferior al calculado por el gobierno en su presupuesto, que lo obliga a implementar medidas para bajar las importaciones y para subir los impuestos. La gerencia tendrá nuevamente que buscar estrategias para que el trabajo sea eficiente y los resultados sean los mejores.

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