

Quito, 31 de enero del 2016
Carta No. 010-2016

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 2015**

De mis consideraciones:

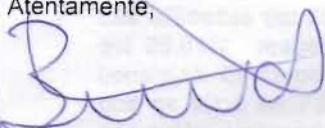
En calidad de Gerente General y Representante Legal de PB&A Comercio Industrial, les presento el informe del año 2015.

1. Las ventas netas del año 2015 se ubicaron en US\$ 4'855.666,98, lo que nos lleva a un crecimiento del 24.28 % respecto al año 2014. El primero y cuarto trimestre fueron los más productivos, los mismos que con los otros dos trimestres ayudaron para tener un buen resultado anual. 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. El 2015 se presentó con bajas expectativas por la situación económica del país, y para mediados ya tuvimos el desplome de los precios del petróleo, lo que obligo a muchas empresas de este sector que son nuestros principales clientes a reducir sus presupuestos de compras e inclusive a dejar de realizar compras como fue el caso de PAM que fue nuestro principal cliente por varios años. Por este motivo el estado dejó prácticamente de pagar a todos los proveedores y contratistas, lo que produjo un serio problema de pagos. Por esto tampoco hemos podido seguir trabajando con nuestro segundo mejor cliente que era Sertecpec. Sin embargo a pesar de todo este panorama PB&A consiguió tener un 24.28% de incremento en sus ventas consiguiendo importantes ventas con clientes que además son buenos pagadores como CPP, Schlumberger y Construtora Odebrecht. Tendremos que tener más cuidado en la cartera de pagos y de tener una cartera vencida manejable.
2. Las utilidades del 2015 fueron del orden de US\$ 237,372.53, lo que nos da un crecimiento del 26.81% respecto del año 2014, se trató de que el resultado sea mejor y esto se consiguió. El margen neto de la empresa está por el 7.41 %, un tanto superior al año 2014 que se situó en 7.22%. Consideramos que este valor es muy adecuado para el tipo de operación y mercado que tenemos en Ecuador. 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 Belden, Crouse Hinds y General Cable, fabricantes con los cuales hemos conseguido distribuciones directas.
4. En cuanto al personal de Quito se contrató a una persona para asistente de compras es la Srta. Roxana Cedeño. El volumen de compras e importaciones ha crecido significativamente en el 2015 por lo que el control y trabajo en estas áreas es muy importante.

5. Desde el 1ro de enero del 2015 se ha llevado a cabo la emisión de documentos electrónicos mediante el uso del programa FENIX, toda la documentación como facturas, notas de crédito, retenciones, guías de remisión se hacen de manera electrónica, cumpliendo un requerimiento obligatorio del SRI. El departamento financiero tuvo mucho trabajo para poder llevar este trabajo de manera digital.
6. La empresa sigue manteniendo un reconocimiento a nivel nacional como uno de los mejores proveedores 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 2016 también el panorama no es alentador, el precio del petróleo sigue a la baja, pero nos hemos planteado una meta de ventas de US\$ 5'500.000, que esperamos se pueda cumplir utilizando todas la herramientas a nuestro alcance y con todo nuestro esfuerzo, basándonos en la capacidad del equipo que tenemos y en los proyectos que hemos podido detectar que se realizaran en Ecuador.
8. En el mes de mayo del 2015 visitamos junto con personal de PB&A la feria petrolera en Houston y adema visitamos a varios proveedores en Houston y Miami, consiguiendo nuevos proveedores y mejores condiciones de crédito con los proveedores antiguos.
9. También para el 2016 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.

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