

Quito, 31 de enero del 2017
Carta No. 015-2017

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 2016**

De mis consideraciones:

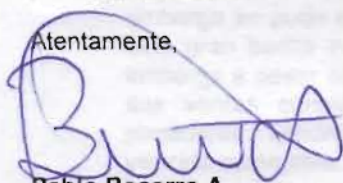
En calidad de Gerente General y Representante Legal de PB&A Comercio Industrial, les presento el informe del año 2016.

1. Las ventas netas del año 2016 se ubicaron en US\$ 5'120,544.79, lo que nos lleva a un crecimiento del 5.45 % respecto al año 2015, somos de las pocas empresas que tuvieron crecimiento en el 2016. 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 2016 se presentó con bajas expectativas por la situación económica del país y la caída 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. Petroamazonas que era nuestro principal cliente hasta el año 2015 dejó de comprar por falta de presupuesto. Sus compras quedaron prácticamente en cero. Sin embargo se pudo encontrar nuevos clientes que con proyectos importantes pudieron suplir este gran bache como fueron Odebrecht, MMR, CPP, CTG Techint y Schlumberger. Sin embargo a pesar de todo este panorama PB&A consiguió tener un 6.28% de incremento en sus ventas consiguiendo importantes ventas con clientes que además son buenos pagadores. Tendremos que tener más cuidado en la cartera de pagos y de tener una cartera vencida manejable.
2. Las utilidades del 2016 fueron del orden de US\$ 409,744.24, lo que nos da un crecimiento del 13.78% respecto del año 2015, se trató de que el resultado sea mejor y esto se consiguió. El margen neto de la empresa está por el 8%, un tanto superior al año 2015 que se situó en 7.41%. 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 compras e importaciones y este año se contrató otras dos personas para contabilidad y asistente de ventas.

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 2016 también el panorama no es alentador, aunque el precio del petróleo ha subido y se espera que se mantenga alrededor de 55 por barril, la situación económica y el nuevo presidente deberán asumir una economía en crisis.
7. Nos hemos planteado una meta de ventas de US\$ 6'000.000, 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. También para el 2017 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. Para conseguir nuevos clientes se contrató un soporte especial que nos ayuda a planificar de mejor manera las actividades del área de ventas.
9. 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