



Quito, 31 de enero del 2018
Carta No. 018-2018

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 2017**

De mis consideraciones:

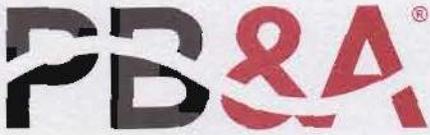
En calidad de Gerente General y Representante Legal de PB&A Comercio Industrial, les presento el informe del año 2017.

1. Las ventas netas del año 2017 se ubicaron en US\$ 5'001.645.57, lo que nos lleva a un decrecimiento en ventas del 2.32 % respecto al año 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 2017 por ser año de elecciones se presentó con bajas expectativas en cuanto a proyectos, además de la difícil situación económica que atraviesa el país y la caída de los precios del petróleo. Esto obligó a muchas empresas de este sector que son nuestros principales clientes a reducir sus presupuestos de compras e inclusive a dejar de realizar compras. Sin embargo, durante el 2017 pudimos concretar varios proyectos y contratos importantes como son por ejemplo los contratos de CPP, CGA, Shclumberger. En este año se acentuó mucho la presencia de empresas y fábricas de cables que quieren vender directamente a nuestros clientes lo que nos obligó a replantear nuestras estrategias de ventas. Para vender un mayor monto se decidió bajar los márgenes de ventas. Los resultados fueron revisados a mediados de año cuando los márgenes netos de utilidades bajaron al 2%. Esto se corrigió el segundo semestre subiendo el margen de ventas, Para los últimos 4 meses del año 2017 si bien se corrigió el margen de ventas, las ventas cayeron debido a varios factores, como por ejemplo la paralización de los campos donde operaba CGA y CPP, con quienes firmamos el contrato más importante del año. Nuevamente el ambiente político y las dificultades económicas del país no ayudan a que ingrese mayor inversión extranjera. Esperamos que este año 2018 tengamos mejores oportunidades de desarrollo pues hay mejores expectativas de crecimiento del país y la necesidad de producir más petróleo hará que tengamos más negocios.
2. Las utilidades netas del 2017 fueron del orden de US\$ 98.005.18, lo que nos da un decrecimiento del -76.08% respecto del año 2016. La explicación a este hecho radica en que por vender más se sacrificó el margen de la venta. EL costo de ventas del 2017 (77.13%) fue mucho mayor al del año 2016 (70%). La utilidad neta del 2017 fue del 2% respecto a las ventas.
3. En este año 2017 se hizo una gran inversión en el branding de la empresa, se hizo un evento donde se invitó a todos nuestro principales clientes y socios estratégicos. La empresa tiene una nueva imagen corporativa y se creó una nueva marca con PB&A. El evento tuvo total éxito. La inversión aproximada fue de US\$ 50,000. Con esto esperamos ser más efectivos al momento de mostrar la compañía y los productos que vendemos.


Av Eugenio Espejo 2410
C.C Plaza del Rancho, Bloque 1
Oficina 109
Quito - Ecuador

T. 02 3957595 / 02 3957539

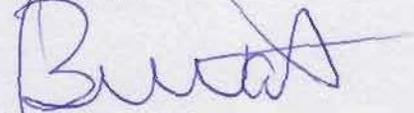
www.pbya.com



4. En cuanto al personal de Quito se contrató a una persona para publicidad y mercadeo quien se incorporó en el mes de julio y una asistente de ventas que se incorporó en el mes de febrero del 2017. Al final de diciembre después de un análisis de costo beneficio y de resultados en ventas, se decidió despedir a Karla Perez que trabajó por 3 años en Guayaquil. La atención a los clientes se hará desde la oficina de Quito.
5. Para este año 2018 nos hemos planteado una meta de ventas menor, esto es una meta de US\$ 4.500.000, pero con un mejor margen bruto y neto respecto al 2017, esperamos se pueda cumplir utilizando todas las 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. El costo de ventas planteado para este año debe estar entre el 70 y 75% como máximo. Al final del 2018 esperamos tener un rendimiento o margen neto del 8 o 10%, para lo cual tendremos mucho cuidado en los gastos operacionales y costos directos de la empresa, y a la par, tratando de obtener los mejores márgenes en los negocios.
6. Con el fin de reducir los gastos operativos decidimos centralizar todos los materiales de stock en una sola bodega en Tababela. Ya no se pagará alquiler por las otras bodegas que se utilizaron hasta el 2017.
7. Por decisión de los socios se compró un vehículo a nombre de PB&A para uso del gerente general en sus desplazamiento a visitas de clientes.
8. Para el 2018 contamos con una línea de crédito que contratamos con el Banco del Pacifico por cerca de 1 millón de dólares, que la utilizaremos cuando algún proyecto o compra puntual lo requiera. Esta línea de crédito a favor de PB&A se consiguió hipotecando una propiedad que está a mi nombre.
9. También para el 2018 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.
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

Av Eugenio Espejo 2410
C.C Plaza del Rancho, Bloque 1
Oficina 109
Quito - Ecuador

T. 02 3957595 / 02 3957539

www.pbya.com