

**PB&A COMERCIO INDUSTRIAL CIA. LTDA.**

Quito, 23 de enero del 2008  
Carta No. 018-2007

150951

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 2007**

De mis consideraciones:

En calidad de Gerente General y Representante Legal de PB&A Comercio Industrial, les presento el informe del año 2007.

1. Las ventas netas del año 2006 se ubicaron en US\$ 1'277.201, lo que nos lleva a un crecimiento del casi 81% respecto al año 2006. Nuevamente se hizo un gran esfuerzo por conseguir este monto de ventas, por lo que se felicita al personal de ventas y financiero.
2. Las utilidades del 2007 fueron del orden de US\$ 33.492, reflejando un crecimiento moderado respecto al año 2006, debido especialmente a la baja de las ventas en el último trimestre y a la compra mediante leasing del automóvil Toyota y de una oficina en Offcenter.
3. Hemos ampliado nuestra cartera de clientes, los mismos que han seguido confiando en nuestros servicios y productos. Ahora estamos calificados en empresas estatales tales como Petroecuador y Astinave.
4. Seguimos utilizando y actualizando nuestra página Web y catálogos de productos, y hemos implementado para el 2008 un anuncio en las páginas amarillas, lo que esperamos sea de ayuda en nuestro trabajo.
5. La empresa se halla mejor posicionada como uno de los mejores proveedores de cables industriales, razón por la cual hemos conseguido nuevos y mejores clientes.
6. Para fines del 2007 se ha incrementado notablemente los activos especialmente los cables de stock con el fin de poder ofrecer para entrega inmediata una gama más amplia de productos a nuestros clientes. El patrimonio a fines del 2007 es US\$ 74.405,69
7. Para el 2008 nos hemos planteado una meta de ventas de un millón quinientos mil dólares, que esperamos cumplir con una razón de ventas de 125.000 dólares mensuales.
8. También para el 2008 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.
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..
10. Como posibles debilidades para el 2008 se encuentra la nueva reglamentación del SRI, y de la nueva legislación laboral, que esperamos no traiga consigo más dificultades a nuestra operación y ventas en el sector industrial.
11. De igual manera puede resultar un poco perjudicial la época de elecciones que se dará por la nueva constitución y que no avizora hasta ahora un panorama acogedor. Sin embargo seguimos trabajando en obtener más órdenes y nuevos clientes en Ecuador.

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

