

Quito, 16 de enero del 2009
Carta No. 011-2009

Señores:

SOCIOS DE LA COMPAÑIA PB&A COMERCIO INDUSTRIAL CIA. LTDA.
Ciudad.

**REF: INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS AÑO 2008**

De mis consideraciones:

En calidad de Gerente General y Representante Legal de PB&A Comercio Industrial, les presento el informe del año 2008.

1. Las ventas netas del año 2008 se ubicaron en US\$ 1'798.939.03, lo que nos lleva a un crecimiento del casi 40% respecto al año 2007. Nuevamente se hizo un gran esfuerzo por conseguir este monto de ventas, por lo que se felicita al personal de ventas y financiero. Aunque el crecimiento es la mitad del crecimiento respecto a las ventas del 2007, tenemos que mencionar las dificultades que hemos encontrado al trabajar en el sector petrolero, debido a la casi nula inversión en este sector por parte de la empresa privada.
2. Las utilidades del 2007 fueron del orden de US\$ 127.885, reflejando un crecimiento considerable respecto al año 2007, reflejando el esfuerzo que se hizo en mejorar los márgenes operacionales de la oficina.
3. Hemos mantenido nuestra cartera de clientes y encontrado algunos nuevos. Vale recalcar el contrato firmado con Holcim y Siemens para ser proveedores exclusivos de cables eléctricos, y los esfuerzos conseguidos con Nokia y sus contratistas.
4. Seguimos utilizando y actualizando nuestra pagina Web y catálogos de productos.
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.
6. Para el 2009 nos hemos planteado una meta de ventas de dos millones quinientos mil dólares, que esperamos cumplir con la contratación de una persona más para ventas y visitas mas frecuentes a nivel nacional.
7. También para el 2009 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.
8. 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..
9. Como posibles debilidades para el 2009 se encuentran las elecciones y el posible cambio de moneda. Sin embargo nos estamos preparando para afrontar estos problemas en el 2009 o en un futuro próximo.

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

