

# **INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA LLAVE S.A. DE COMERCIO**

---

Guayaquil, Marzo 5 del 2018  
A los señores Accionistas de  
**LA LLAVE S.A. DE COMERCIO**

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos Sociales de LA LLAVE S.A. DE COMERCIO, someto a consideración de ustedes el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado Integral al 31 de diciembre del 2017, documentos que reflejan la situación financiera de la empresa.

## **1.1. GENERALIDADES**

Para la empresa fue un año de aceptables niveles de ventas que se lograron gracias a la ejecución de proyectos en el sector de puertos, bebidas y alimentos, manufactura y minería. Adicional se trabajó en la reorganización de la estructura de ventas, buscando tener más especialización en líneas como manejo de materiales y automatización.

Se organizó un equipo de especialistas que soportaran de manera transversal a todos los canales de ventas desde el lado técnico, esto permitió avanzar en proyectos de auditorías energéticas, negocios en puertos y proyectos de minería. Se ha realizado un estudio de mercado que nos orientó en diferentes aspectos para lo fue enfocar nuestros recursos en capacitación y mejoramiento del área de postventa.

En el 2017 tuvimos la salida de la marca Rockwell Automation en junio, logrando tan solo una venta de \$ 2.6 millones USD, en donde teníamos un presupuesto de \$ 4.0 millones USD para el 2017. Se tomó la decisión de incorporar a la marca francesa Schneider Electric con enfoque en Automatización y control para el mercado ecuatoriano y se dieron inicio a los procesos de capacitación correspondientes.

Finalizando el año se han creado áreas nuevas de ventas con enfoque en Postventa y Automatización. Esta decisión se toma basados en nuestros estudios de mercado (internos y externos), con el fin de potencializar la venta de estas dos líneas de negocio en el mediano plazo.

## **1.2. ANALISIS COMPARATIVO**

VENTAS.- En el presente ejercicio la facturación por ventas ascendió a la suma de US\$25,064,827.00 comparado con el año anterior que se vendió US\$ 20,642,153.46 hubo un aumento del 21.42% en las ventas.

## **1.3. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.**



Expresamente declaro que en el desempeño de mis funciones, he dado cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas y a los estatutos de la Empresa.

#### 1.4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La empresa ha cumplido con todas sus obligaciones y deberes.

El número de empleados que han colaborado en el periodo fue de 125 personas.

#### 1.5 ASPECTOS OPERACIONALES

En el presente año los Gastos Administrativos han disminuido en 15.46%, los Gastos de Ventas disminuido en un 6.43%, los Gastos Financieros se incrementaron en un 15.63% y Otros Ingresos disminuyeron en el 21.06%, con relación al año anterior.

#### 1.6 ASPECTOS FINANCIEROS

	2017	2016
<b>INDICE DE SOLVENCIA</b> (Activo Cte. / Pasivo Cte.)	1.41	1.57

El índice de solvencia en el 2017 disminuyó en un 10.19% con relación al año 2016. Es decir que este año la empresa dispone de US\$1.41 de Activo Corriente para pagar cada US\$ 1.00 de Obligaciones a Corto Plazo en cambio en el año 2016 disponía de US\$1.57

	2017	2016
<b>PRUEBA ACIDA</b> ( <u>Activo Cte.- Inventario</u> ) Pasivo Cte.	0.88	0.91

El índice de Liquidez o Prueba Acida en el 2017 disminuyó en un 3.29% con relación al año 2016. Es decir que en el 2017 la empresa dispone de US\$0.88 de Activo disponible rápidamente para cubrir cada US\$ 1.00 de las Obligaciones a corto plazo.

#### COBRANZAS

Se logró recuperar US\$19.540.046.28 que equivale al 69.65% de la cartera del año.

El saldo de la cartera al 31 de diciembre del 2017 es de \$8.515.455.51 que está distribuido así:

CORRIENTE	30 DIAS	60 DIAS	90 DIAS	+ 90 DIAS	TOTAL
47%	31%	8%	0%	14%	100%

#### RESULTADOS

13

Al cierre del ejercicio 2017 se generó una Utilidad Contable de US\$432.547.73 de la cual se deducirá el 15% por Participación de Trabajadores \$64.882.16, Impuesto a la Renta Mínimo por \$113.176.28, Amortización de Pérdidas por \$132.816.95 más Impuesto a la renta diferido \$12.814.08 quedando una Utilidad Líquida del ejercicio de \$ 134.486.42

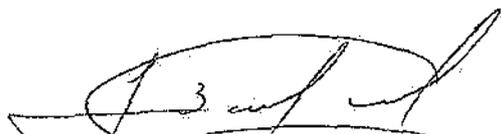
### 1.7.- PLANIFICACION DE LAS VENTAS

La empresa ha preparado un presupuesto para el año 2018 que llega a la suma de \$26,485,00. Distribuido en las principales marcas: INGERSOLL RAND, HYSTER, GOULDS PUMPS, SPIRAX SARCO, MAGNESITA y otras. Para este año se espera un repunte en la división eléctrica con la nueva marca SHNEIDER ELECTRIC.

La estrategia de la compañía va enfocada a un crecimiento en venta de servicios y repuestos de las principales marcas de la empresa. Este enfoque se dará especialmente en nuestros nuevos colaboradores del área de postventa y almacén.

El enfoque de mercadeo en capacitación constante a nuestro personal y clientes juega un rol importante para afianzar las relaciones comerciales a largo plazo.

Atentamente,



ING. LUIS BETANCOURT RODRIGUEZ  
GERENTE GENERAL