

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

Guayaquil, 31 de Marzo del 2.003

A los Señores Accionistas de la compañía:
LA LLAVE S.A. DE COMERCIO

De acuerdo con las disposiciones de la Ley de Compañías, someto a consideración de ustedes, el informe anual de Gerencia correspondiente al año 2.002.

1.1. GENERALIDADES

El año 2.002 fue un año de recuperación en nuestros niveles de ventas, los presupuestos se cumplieron en casi un 100%. Una cierta reactivación de la economía del país fue sentida, en especial en el área industrial a la cual suministramos nuestros productos, retomándose en algunos casos, proyectos de ampliación que habían sido archivados a raíz de la crisis del año 1, 999. Nuestro clientes incrementaron los niveles de compras y por ende el proceso productivo generó más ingresos. El finalizar el año se experimentó una disminución en las ventas y pagos debido a que había cierta incertidumbre por el cambio de gobierno, pero en general fue un año que marcó alguna estabilidad económica.

1.2. ANALISIS COMPARATIVO

VENTAS.- En el presente ejercicio se vendió la suma de US\$ 16'116.269, que si la cifra la comparamos con la del año anterior en que se vendió US\$ 13'780.397, hubo un incremento del 16,95% 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 los estatutos de la compañía.

1.4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La compañía ha cumplido con todas sus obligaciones y deberes a favor de sus empleados.

El número de empleados que han colaborado en el período fue de 168 personas y que con relación al año anterior, hubo un incremento de 10 personas.



0 APR 2003

1.5. ASPECTOS OPERACIONALES

En el presente año los Gastos Administrativos se incrementaron en un 38% y los Gastos de Ventas aumentaron en un 12%. Los Gastos Financieros tuvieron un alza del 122% con relación al año anterior, la causa de este aumento se debe a que se necesitó capital de trabajo para operar en nuevas importaciones por una mayor demanda de nuestros productos, en especial en las líneas donde el crédito directo de proveedores que tenemos es de 30 días.

1.6. ANALISIS FINANCIERO

INDICE DE LIQUIDEZ

a.- Razón del Capital de Trabajo: $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{8'182.820,61}{4'272.262,48} = 1,91$

La empresa dispone de US\$1,91 de Activo Corriente para pagar cada US\$1,00 de Obligaciones a Corto Plazo.

b.- Razón Severa o Prueba Acida

$\frac{\text{Activo Corriente-Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{4'099.450,99}{4'272.262,48} = 0,96$

La empresa cuenta con US\$ 0,96 de Activo Disponible rápidamente por cada US\$1,00 de obligación a corto plazo.

COBRANZAS.- Se logró recuperar US\$ 11'331.677,95 que equivale al 81.81% de la cartera del año.

El saldo neto de la cartera al 31 de Diciembre de 2.002 fue \$2,953,663.44, valor que está distribuido así:

CORRIENTE	30DIAS	60 DIAS	90 DIAS	MAS DE 90 DÍAS	TOTAL
29%	25%	10%	13%	23%	100%

UTILIDADES.- Al cierre del ejercicio se generó una UTILIDAD de US\$ 579.858,91

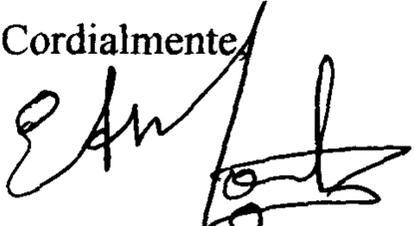
1.7 PLANIFICACION DE LAS VENTAS

La empresa ha preparado un presupuestado de crecimiento agresivo para el año 2003, que llega a la suma de US\$ 19'208.403 distribuido en las siguientes líneas: S K F, INGERSOLL RAND, GOULDS PUMPS, WAYNE DRESSER, CHESTERTON, F.G. WILSON, SMC, BOBCAT, SPIRAX SARCO entre otras. Además, en este año daremos un mayor impulso a nuestras líneas

30 ABR 2003

relacionadas con la División Automatización. Se tiene mucho optimismo con esta División la misma que ya ha puesto al servicio de la industria en general grandes proyectos con tecnología de punta, en especial en el sector petrolero. Se seguirá preparando a la fuerza de ventas con cursos de capacitación y conocimientos técnicos de los productos que distribuimos así como en técnicas de ventas.

Cordialmente



EDUARDO MARTINEZ C.
GERENTE GENERAL



30 JUN 2003