

COPIA para  
la empresa

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

---

Guayaquil, 15 de Marzo del 2.005

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 2.004.

**1.1. GENERALIDADES**

El año 2.004 fue un año de recuperación en nuestros niveles de ventas, cumplimos lo presupuestado pero el incremento real se dio hacia el último cuatrimestre del ejercicio. Fue notorio el estancamiento del sector industrial, en especial en las áreas de pequeña y mediana industria. Sin embargo algunas empresas de nivel de alta producción, en especial sector automotriz (ensambladoras) y del área de procesamiento de alimentos, ampliaron sus instalaciones, contratando con nosotros la provisión y en algunos casos la instalación, lo que motivo este crecimiento hacia los últimos meses.

**1.2. ANALISIS COMPARATIVO**

**VENTAS.-** En el presente ejercicio se vendió la suma de US\$ 16'441,202.35 comparado con el año anterior que se vendió US\$ 16'737,194.00 hubo un decremento del 1.77% 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 151 personas con relación al año anterior que fueron de 150 Empleados.

**1.5. ASPECTOS OPERACIONALES**

En el presente año los Gastos Administrativos se incrementaron en un 1,46 % , este pequeño

A handwritten signature or mark, possibly a stylized 'A' or similar character, located at the bottom left of the page.

crecimiento en los gastos se debe a un agresivo control para su reducción. Los Gastos de Ventas aumentaron en un 4.10 %, en lo referente a los Gastos Financieros tuvieron un decremento del 35.45 % con relación al año anterior.

## 1.6. ANALISIS FINANCIERO

### INDICE DE LIQUIDEZ

2004

2003

#### a.- Razón Capital de Trabajo:

|                         |   |                     |   |      |      |
|-------------------------|---|---------------------|---|------|------|
| <u>Activo Corriente</u> | = | <u>9'640,970.28</u> | = | 1.90 | 2.07 |
| Pasivo Corriente        |   | 5'078,083.40        |   |      |      |

La empresa dispone de US\$ 1.90 de Activo Corriente para pagar cada US\$1.00 de Obligaciones a Corto Plazo.

#### b.- Razón Severa o Prueba Acida:

2004

2003

|                                       |   |                     |      |      |
|---------------------------------------|---|---------------------|------|------|
| <u>Activo Corriente - Inventarios</u> | = | <u>4'893,952.82</u> | 0.96 | 1.05 |
| Pasivo Corriente                      |   | 5'078,083.40        |      |      |

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\$ 14'738,210.57 que equivale al 81% de la cartera del año.

El saldo de la cartera al 31 de Diciembre de 2.004 fue \$ 3'507,517.64 distribuida de acuerdo a los siguientes rubros:

| CORRIENTE | 30DIAS | 60 DIAS | 90 DIAS | MAS DE 90 DÍAS | TOTAL |
|-----------|--------|---------|---------|----------------|-------|
| 43%       | 19%    | 11%     | 8%      | 19%            | 100%  |

UTILIDADES.- Al cierre del ejercicio se generó una UTILIDAD de US\$ 132,773.23

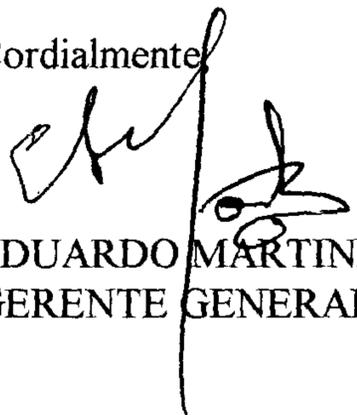
## 1.7 PLANIFICACION DE LAS VENTAS

La empresa ha preparado un presupuestado en el año 2005 que llega a la suma de US\$ 18'474,606.00 distribuido en las siguientes líneas: FAG, INGERSOLL RAND, GOULDS PUMPS, ALLEN BRADLEY, WAYNE DRESSER, CHESTERTON, F.G. WILSON,

*U*

BOBCAT, SPIRAX SARCO entre otras. Además, en este año daremos un mayor impulso a nuestras líneas 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. 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