

Quito, 15 de febrero del 2014

## **INFORME DE GERENCIA**

### **EJERCICIO ECONÓMICO 2013**

Señores Accionistas.

En cumplimiento de los artículos 20 y 23 de la Ley de compañías, y a la Resolución SC.SG.DRS.G.13.001 del 11 de enero del 2013, es grato presentarles a ustedes el informe de gestión de DISTRIBUIDORA SAGEIMDIP INTERNACIONAL I&P S.A., para el ejercicio económico 2013; para lo cual pongo a su conocimiento los hechos más relevantes, y la situación económica financiera de la compañía al cierre del ejercicio del 2013, además de los temas de cumplimiento e información a revelar al amparo de lo previsto en el Reglamento para la presentación de los informes anuales de los administradores a las juntas generales.

### **ANTECEDENTES**

DISTRIBUIDORA SAGEIMDIP INTERNACIONAL I&P S.A., en adelante SAGEIMDIP S.A. o la Compañía, con su domicilio en la ciudad de Quito capital del Ecuador sector Colinas del Norte OE16 A54 N77-04; fue constituida el 18 de junio del 2013 bajo escritura pública de Notaria Cuarta de la Ciudad de Quito, aprobada su constitución bajo resolución SC.II.DJC.Q.13.004426 del 03 de septiembre del 2013 e inscrita en el Registro Mercantil 11 de septiembre del mismo año bajo el número de inscripción 3447, con expediente en la Superintendencia de Compañías No. 172855, mantiene su Registro Único de Contribuyentes bajo el RUC: 1792460824001, otorgado el 02 de octubre del 2013; por lo que inició sus operaciones comerciales el 01 de noviembre del mismo año, cumpliendo con todas sus obligaciones ante todos los estamentos e instituciones que la supervisan y la controlan.

SAGEIMDIP S.A. en su objetivo de satisfacer las necesidades de todos nuestros clientes ofreciéndoles productos en la rama de suministros de oficina, aseo, computación, cafetería, ferretería y electrodomésticos; se ha basado en el fundamento de nuestro servicio que es Calidad, Tiempo y Calidez, donde no solo somos reconocidos por estas cualidades sino por el asesoramiento que damos al cliente antes de realizar una compra, para que pueda obtener un producto o servicio que optimice sus recursos.

## MISIÓN

Asesorar y distribuir a nuestros clientes productos de alta calidad en tiempo optimo, con la mejor atención y calidez.

## VISIÓN DISTRIBUIDORA SAGEINDIP

Liderar el sector comercial de distribución de productos, suministros e insumos a empresas privadas y entidades del estado.

## PRINCIPIOS

En esta empresa:

1. Se da valor a la palabra, Lo que se dice se cumple
2. Se Da siempre lo mejor de sí y mucho mas
3. Se Da siempre el mejor trato a las personas, a todas
4. No se usa lenguaje obsceno, vulgar o de doble sentido
5. Se Fomenta el compañerismo, eliminar la comunicación informal y destructiva no se concibe la enemistad
6. No existe la falta de respeto entre el personal
7. Se Trabaja en equipo y existe un buen ambiente laboral
8. Se valora a las personas, y no hay discriminación
9. Todas las personas son importantes
10. Se confía en Dios, ya que es Él quien nos guía.

## VALORES INSTITUCIONALES

1. Lealtad
2. Compromiso
3. Innovación
4. Mejora Continua
5. Responsabilidad S.E.
6. Honestidad
7. Competitividad
8. Liderazgo
9. Trabajo en Equipo
10. Excelencia en el Servicio

## ENTORNO ECONÓMICO

Debido a la gran estabilidad económica que ha tenido el Ecuador en estos últimos años, la compañía ha podido incursionar como una más de las tantas que se abren camino sobre un ámbito de mercado bastante competitivo, y he aquí uno de los limitantes más importantes en que incurre toda empresa en el inicio de sus actividades económicas, el de no ser todavía reconocidos en el mercado, por lo tanto to tener una gran acogida, por parte de los demandantes, ya que muchas empresas cuentan ya con proveedores conocidos para ellos, y que por mencionar son muchos en nuestra rama.

Otro de los limitantes correspondientes al emprendimiento de una actividad económica que nos ha tocado sobrellevar es el de no disponer de crédito por parte de nuestros proveedores por lo cual se ha visto en la obligación de financiarnos a base de préstamos para cubrir nuestras obligaciones que han sido de pago inmediato.

Pese a estos limitantes y a muchos otros no tan relevantes, SAGEIMDIP S.A., ha sabido surgir como empresa abriéndose camino por un mercado muy competitivo, aplicando estrategias como las de otorgar crédito a nuestros clientes desde la primera compra, que aunque un método que asume riesgo ha sabido dar buenos resultados, basándonos en la acogida que hemos tenido, he incluso la preferencia ante otros competidores, y no solo por esta política sino por el buen trato y entrega de productos de calidad y en un tiempo óptimo que son nuestros pilares fundamentales en nuestra atención al cliente.

## GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA

Como lo he mencionado en el entorno económico la compañía ha sabido tomar decisiones acertadas sobre la gestión de la compañía, aspectos que nos han hecho crecer a pasos agigantados con respecto al crecimiento normal de otros emprendimientos; y todo esto también ha sido gracias al gran equipo de trabajo que mantenemos, ya que contamos con personal con experiencia, que cumple su trabajo de forma óptima, que se mantiene en un excelente ambiente laboral, y sobre todo con amor a lo que se hace a su trabajo, esto también es fruto del buen trato y cumplimiento de todas las obligaciones hacia los empleados, ya que trabajamos bajo el principio que un trabajador feliz y bien tratado trabaja a más del 100% de su capacidad, es importante recalcar que el personal que trabaja con nosotros mantiene una gran experiencia y conocimiento del trabajo a realizar, factor que nos ha permitido desarrollarnos de la mejor manera.

## ASPECTOS OPERACIONALES

En este punto es importante dar a conocer que la compañía ha tenido que sobrellevar algunos limitantes o dificultades tales como la falta de crédito de nuestros proveedores y entidades financieras por llevar poco tiempo de operación, las altas cantidades de compra solicitadas para acceder a precios de distribuidor, la falta de conocimiento de nuestra empresa en el mercado, la competencia que se maja con precios muy competitivos, el incumplimiento de algunos clientes en la fecha de crédito, la falta de stock y el tiempo de entrega, así como limitantes físicos como falta de líneas telefónicas, no tan buena cobertura de señal celular en las oficinas, y otras menos relevantes pero que también en algún momento nos dieron dificultad como es espacio en bodega y el transporte de mercadería; Pero nada de esto nos ha impedido seguir creciendo en el mercado, hemos tomado las mejores decisiones a su tiempo y hemos visto la forma de solucionar todos estos inconvenientes, tanto que ahora nuestra cartera de clientes ha aumentado en un 150% en solo dos meses de trabajo, de empezar en cero a llegar a tener más de 50 clientes, entre esos los más importantes podemos destacar a grandes empresa como ADELCA, FINANCOOP, NOV DOWNHOLE DEL ECUADOR CIA. LTDA., RIPCONCIV CIA. LTDA., VÁLVULAS DEL PACIFICO PACIFVALVS S.A., LABORATORIOS RENE CHARDON; entre muchos otros, clientes con los cuales mantenemos una gran relación comercial gracias a la calidad de nuestros servicios, productos y atención.

Todo se ha podido superar gracias al optimismo y la búsqueda de soluciones inmediatas tanto los aspectos de reconocimiento en el mercado como la obtención de crédito en la mayor parte de nuestros proveedores, y nos estamos acercando al 100% de ellos; ha intervenido una gran motivación por seguir adelante y la gracia de Dios que también nos ha sabido sustentar y seguir pese a cualquier inconveniente presentado, tanto operacional como financiero; He de informar que también gracias a esto no hemos sufrido de imprevistos o contingencias que signifique una gran pérdida para la empresa tales como accidentes, robos, incendios o desastres, sino que la empresa se mantiene en continuo crecimiento y con miras a una gran expansión en el mercado.

## PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2014

Se pretende seguir trabajando con el mejor desempeño posible, tratando de incursionar en nuevos nichos de mercado tales como el ingreso al sistema de compras públicas en la venta de suministros para el estado, el ingreso a mercados aun no incursionados como clínicas y hospitales, y la distribución a otras ciudades y provincias del país.

Siempre siguiendo nuestro lema de Calidad, Tiempo y Calidez que nos ha permitido hasta ahora alcanzar nuevos clientes y obtener su preferencia.

En cuanto al aspecto económico y financiero se espera generar una utilidad que permita a la empresa una reinversión para el mayor crecimiento de la empresa, y la entera satisfacción de los accionistas y socios.

En el ámbito operacional se pretende contratar nuevo personal en el área de ventas y contabilidad con respecto a compras públicas, esto nos permitirá generar aún mayores ingresos para la compañía, esto se planea en el tiempo establecido en el cual contamos de todos los recursos necesarios para estas nuevas contrataciones que nos generen mayor beneficio que su costo programado.

### **1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO MATERIA DEL INFORME.**

Puedo informar acertadamente que se han cumplido con todos los objetivos planteados para el periodo 2013, y en algunos casos se ha llegado a superar los objetivos propuestos, tales como el número de clientes a obtener que fueron planeados de 30 y se alcanzó hasta diciembre 41, también como es normal en todo emprendimiento que al inicio se obtenga una gran pérdida por gastos de constitución de puesta de negocio en marcha, pero los ingresos obtenidos en solo dos meses de trabajo que en realidad fue como un mes completo por generarse la primera venta el 11 de noviembre y se trabajó solo hasta el 20 de diciembre por cuestiones de feriado evitando así gastos innecesarios por la poca venta de esas fechas, estos ingresos abastecieron para cubrir los gastos operacionales normales de la compañía y parte de los gastos de constitución y puesta en marcha, ya que se esperaba una disminución en el patrimonio o pérdida de más de \$7.000,00, pero se obtuvo una de menos de \$5.000,00, que son correspondientes a meros gastos de constitución y puesta en marcha cubriendo totalmente los costos de venta y gastos generales de operación.

Otro de los objetivos iniciales considerando el tiempo de funcionamiento y la cantidad de clientes fue el de generar ventas mínimas por \$15.000,00 objetivo que también fue conseguido satisfactoriamente. Así como la obtención de grandes y sólidos clientes, y como ya lo había indicado poseemos de algunos de los mejores.

### **2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO.**

Se puede aseverar que todas de las no muchas disposiciones de la junta general ha sido cumplidas cabalmente, tales como las de nombramientos de administradores y representantes legales así como las solicitadas para el correcto y legal funcionamiento de la compañía.

### **3. INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.**

Es mi deber informar, que no se ha producido ningún hecho extraordinario después del cierre del ejercicio que afecte al mismo, por lo cual no existe tal revelación sobre este tipo de hecho, ni en el ámbito administrativo, laboral o legal.

#### 4. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES.

Conforme a los estados financieros y económicos expuestos del periodo 2013 puedo rescatar o presentar los índices más importantes generados en el mismo, los cuales detallo a continuación:

#### NIVEL DE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS

##### VENTAS NETAS MENSUALES EN VALORES

MES	Noviembre	Diciembre	TOTAL
MONTO	\$ 5.779,64	\$ 10.207,37	\$ 15.987,01



Podemos ver claramente el incremento entre estos dos periodos que aunque no son sumas tan representativas en valores monetarios, han abastecido totalmente para los bajos costos que genera la compañía, el punto a destacar en este grafico es el nivel de crecimiento en tan poco tiempo de un 36% a un 64% que es casi el 200% de aumento si hablamos en cifras individuales.

#### RESULTADOS DEL PERIODO

COSTOS DEL PERIODO		
5.1.	COSTOS DE VENTAS	\$ 11.898,00
5.2.	GASTOS OPERACIONALES	\$ 8.077,91
5.3.	GASTOS FINANCIEROS	\$ 672,18
	PERDIDA PRESENTE EJERCICIO	\$ 4.661,08



Como nos podemos dar cuenta los costos de ventas en la compañía son los que más han abarcado desembolso de dinero, mientras que los gastos han sido en menor proporción, aunque si sumamos con la perdida generada que a mi parecer va a ser la única en la historia de la empresa, aun así apenas se igualan.

Como ya lo he explicado anteriormente esta pérdida solo se ha generado en el valor de gastos de constitución y puesta en marcha de la empresa, que en este caso debido a su clasificación están dentro de los gastos operacionales, estos gastos extraordinarios corresponden a rubros como gastos en suministros de oficina, el arriendo por los 6 meses ya que el local y las oficinas se arrendo con anterioridad al funcionamiento, y en especial los gastos de constitución de la empresa, además que el periodo y monto de ventas fue mínimo.

### INVERSIÓN Y SALDOS EN ACTIVOS

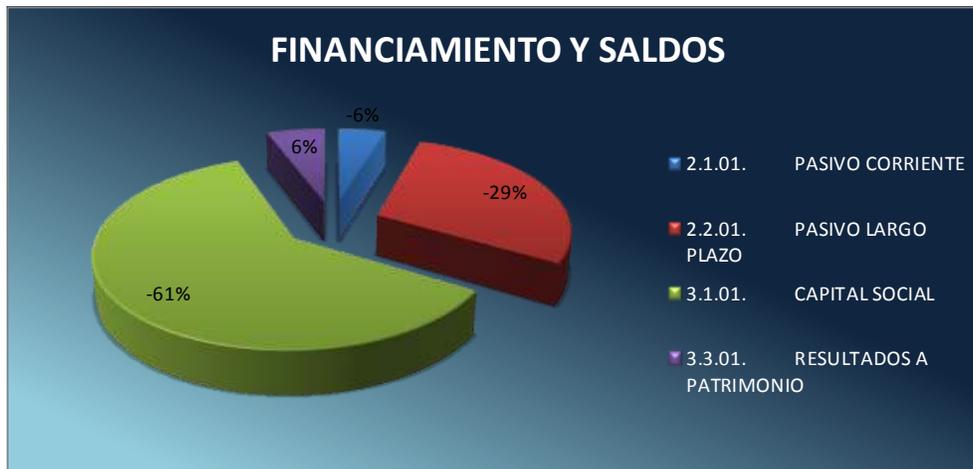
INVERSION Y SALDOS EN ACTIVOS		
1.1.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 2.773,04
1.1.02.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 26.401,93
1.1.03.	INVENTARIOS DE MERCADERIAS	\$ 10.261,81
1.2.01.	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	\$ 31.794,77
1.2.02.	ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLES	\$ 800,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$ 72.031,55</b>



Podemos apreciar que la mayor parte de activos está distribuido en los activos fijos depreciables esto es debido al aporte en especie realizado en la constitución de la empresa de los dos vehículos por el señor Cesar Ilaquize nuestro mayor accionista, le sigue las cuentas por cobrar debido a la política de crédito que otorga la compañía a sus clientes, más los valores por cobrar del capital suscrito de los accionistas, le siguen los inventarios, el efectivo y los no depreciables en ese orden.

## FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SALDOS

FINANCIAMIENTO Y SALDOS		
2.1.01.	PASIVO CORRIENTE	\$ (3.787,07)
2.2.01.	PASIVO LARGO PLAZO	\$ (23.505,56)
3.1.01.	CAPITAL SOCIAL	\$ (49.400,00)
3.3.01.	RESULTADOS A PATRIMONIO	\$ 4.661,08
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ (72.031,55)</b>



La mayor parte del financiamiento corresponde al patrimonio, de la empresa esto quiere decir el 61% se financiaron los propios dueños y el 39% de terceros como proveedores, préstamos y otros pasivos.

## OTROS ÍNDICES FINANCIEROS

No	INDICE FINANCIERO	FORMULA		SIGNIFICADO
1	Razón corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{\$ 39.436,78}{\$ 27.292,63} = 1,44$	veces Se tiene \$1,44 en activos circ.para cubrir \$1 de pasivo corriente, o que se tiene cubierto los pasivos1,44 de las veces
2	Razón inmediata	$\frac{\text{Act.corrient} - \text{Invent}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{\$ 29.174,97}{\$ 27.292,63} = 1,07$	veces Se tiene \$1,07 en activos circ.para cubrir \$1 de pasivo corriente, o que se tiene cubierto los pasivos 1,07 de las veces
3	Razón de efectivo	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{\$ 2.773,04}{\$ 27.292,63} = 0,10$	veces Se tiene \$0,10 en efectivo.para cubrir \$1 de pasivo corriente, o que se tiene cubierto los pasivos 0,10 de las veces, con el dinero de caja
4	R.CTN a activos totales	$\frac{\text{Capital de trab.neto}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{\$ 12.144,15}{\$ 72.031,55} = 0,17$	Un valor bajo podría indicar niveles relativamente bajos de liquidez. (CT= AC-PC)
5	Medición del intervalo	$\frac{\text{Efectivo y equivalentes}}{\text{Prom.costos diarios de operación}}$	$\frac{\$ 2.773,04}{396,60} = 6,992$	días De acuerdo a esto la empresa puede seguir operando durante 7 días sin recibir flujos de caja de efectivo.
	Prom.costo diarios operac	$\frac{\text{Costo de ventas (*)}}{365}$	$\frac{11.898,00}{30} = 396,60$	dólar Se requiere de \$396,6 por día para seguir operando, (*) (Costo venta - depreciac. Y amortizac)

**MEDIDAS DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO**

6 Razón de deudas totales	$\frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{\$ 27.292,63}{\$ 72.031,55} =$	<b>0,38</b>	veces	Se tiene \$0,38 de deuda por cada dólar de activos, por consiguiente existen \$0,62 en Patrimonio.
7 Razón de deuda a capital	$\frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{\$ 27.292,63}{\$ 44.738,92} =$	<b>0,61</b>	veces	Se tiene \$0,61 adeudados a terceros por cada dolar que se tiene en el patrimonio
8 Multiplicador del capital	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{\$ 72.031,55}{\$ 44.738,92} =$	<b>1,61</b>	veces	Hay \$1,61 dolares en los activos por cada dólar que pertenece a los accionistas
9 Razón de deuda a L/P	$\frac{\text{Pasivo L/P}}{\text{Pasivo L/P+Patrim.}}$	$\frac{\$ 23.505,56}{\$ 68.244,48} =$	<b>34%</b>	veces	El34% de la deuda L/P total de la empresa corresponde a Bancos,Financieras y Empleados
10 No veces que cubre interés	$\frac{\text{UAll}}{\text{Intereses}}$	$\frac{\$ (4.661,08)}{\$ 672,18} =$	<b>-6,93</b>	veces	Las obligaciones son cubiertas -6,93 veces al año o que la utilidad operacional cubre -6,93 veces los inter mientras mayor sea este indice mejor estará la cía.

UAll= Utilidad antes de intereses e Impuestos (Utilidad operacional)

11 R.Cobertura de efectivo	$\frac{\text{UAll + Depreciación}}{\text{Intereses}}$	$\frac{-4033,38}{\$ 672,18} =$	<b>-6,00</b>	veces	Mide la capacidad de la empresa para generar efectivo proveniente de las operaciones.
----------------------------	---	--------------------------------	--------------	-------	---

**MEDIDAS DE EFICIENCIA**

12 Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{11.898,00}{\$ 10.261,81} =$	<b>1,16</b>	veces	La empresa vendió o roto la totalidad del inventario 1,16 veces, entre más alta sea esta razón más eficiente será la administración del inventario.
13 Días de venta del inventar.	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación inventario}}$	$\frac{30}{1,2} =$	<b>25,87</b>	días	Nos indica que el inventario se estanca 26 días en promedio antes de venderse.
14 Rotación de la CxC	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{15.987,01}{\$ 12.255,63} =$	<b>1,30</b>	veces	La empresa cobró sus créditos pendientes de pago y volvió a prestar el dinero 1,3 veces durante el año.
15 Días de CxC	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de CxC}}$	$\frac{30}{1,3} =$	<b>23,00</b>	días	La empresa cobra sus ventas a crédito en 23 días.
16 Rotación de CxP	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{11.898,00}{\$ 3.787,07} =$	<b>3,14</b>	veces	La empresa paga sus deudas pendientes de pago y volvió a comprar 3,14 veces durante el año.
17 Días de CxP	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de CxP}}$	$\frac{30}{3,1} =$	<b>9,55</b>	días	La empresa paga sus compras a crédito en 9 días.
18 R.de Rotación del CTN	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Capital trabajo neto}}$	$\frac{15.987,01}{\$ 12.144,15} =$	<b>1,32</b>	veces	veces, Mide la cantidad de "trabajo" que obtenemos con el capital de trabajo. Se prefiere un alto índice.
19 Rotación de Act.Fijos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos netos}}$	$\frac{15.987,01}{\$ 31.794,77} =$	<b>0,50</b>	veces	Por cada dólar de inversión en activos la empresa genera \$0,50 de ventas.
20 Rotación de Activos total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{15.987,01}{\$ 72.031,55} =$	<b>0,22</b>	veces	por cada dólar de activos la empresa generó \$0,22 dólares en ventas.

## 5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO.

En vista que la empresa no genero utilidades por los aspectos antes mencionados, no puedo realizar una propuesta sobre el destino de las utilidades del ejercicio, sino motivar a empleados y accionistas de la compañía a seguir trabajando con el máximo desempeño como hasta ahora lo hemos hecho para el próximo periodo económico generar mejores resultados satisfactorios para todos y cada uno de nosotros.

## 6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.

Se recomienda a la junta General de accionistas respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico lo siguiente:

- Generar políticas con respecto a los porcentajes de utilidad sobre el costo, que permitan más y mejores ingresos, ya que el porcentaje actual mínimo de 25%, nos ha puesto en desventaja frente a nuestros competidores.
- Generar un nuevo financiamiento para capital de trabajo a través del pago del capital suscrito que aún no se ha pagado, esto permitirá invertir en personal e inventario que a su vez mejorara nuestra ampliación en el mercado.
- Como manera de estrategia para obtener mayor mercado incursionar en el ámbito de ventas al sector público a través del sistema de compras públicas en especial en la forma de catálogo electrónico, que asegura un ingreso adicional de forma segura a la compañía.
- Destinar fondos, cuando se posea lo suficiente para cubrir los costos requeridos de compra para obtener mejores precios de distribuidor.
- Incentivar y capacitar al personal de ventas para que pueda desenvolverse el mercado de nuevos productos o clientes.
- Tomar más medidas de mitigación de riesgos como la contratación de nuevas pólizas de seguros.

## 7. EL ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.

Atendiendo a lo dispuesto por la Ley de Propiedad Intelectual, y las disposiciones emitidas por el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, certifico que se dio cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor en relación con los programas y licencias utilizadas por esta empresa en su operación.

  
Freddy Ilaquize  
15/12/2014

FREDDY ILAQUIZE CC: 1711731479  
GERENTE (REPRESENTANTE LEGAL)  
CALIDAD, TIEMPO Y CALIDEZ