



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRETERIA

COLINAS DEL NORTE OE16 A54 N77-04
TELEF: PBX 022497859-0996880771
QUITO-ECUADOR

sageindip@gmail.com

Quito, 15 de marzo del 2015

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONÓMICO 2014

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 SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A., para el ejercicio económico 2014; para lo cual pongo a su conocimiento los hechos más relevantes, y la situación económica financiera de la compañía al cierre del ejercicio del 2014, 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 SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A., en adelante SAGEINDIP 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.IJ.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.

SAGEINDIP 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



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASES, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRETERIA

COLINAS DEL NORTE DE16 R54 N77-04

TELEF: PBX 022497859-0996880771

QUITO-ECUADOR

sageindip@gmail.com

ENTORNO ECONÓMICO

En los últimos años la economía del país ha sido generalmente estable y ha creado oportunidades de negocio que han impulsado a las empresas a un mercado de alta competencia, pero así como se ha generado un buen entorno económico en la mayoría de aspectos han existido algunos que nos han exigido toma de decisiones urgentes e importantes para asumir riesgos tales como el impacto económico que han tenido los productos de importación en los cuales la compañía ha tenido que invertir como: Equipos tecnológicos, impresoras, tóner, suministros de oficina y de cafetería, entre otros; aunque el consumidor está involucrado directamente con los productos gravados ya que por necesidad deben de adquirirlos no necesariamente se crea la misma demanda para dichos productos. La administración de la compañía tiene como objetivo ser competitivo en el mercado ofreciendo a nuestros clientes la calidad, tiempo y calidez que nos caracteriza.

Pese a estos limitantes y a muchos otros no tan relevantes, SAGEINDIP 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 desenvolvernos de la mejor manera.

ASPECTOS OPERACIONALES

Es importante dar a conocer que la compañía ha tenido que acudir a financiamiento por terceros para financiar la inversión en compra de mercadería en las diferentes ramas ya nosotras damos crédito nuestros clientes en cual no es reciproco con nuestros proveedores en la cantidad de tiempo. Pero es una de las formas de trabajar con esfuerzo y gestión de cobros ya que al dar crédito al cliente estamos siendo competitivos.

Darnos a conocer ha sido un reto ya que no solo tenemos que darnos a conocer sino tener una buena relación comercial con los demandantes del servicio además de dar buena imagen y reputación para podernos consolidar en el mercado. La empresa 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 renombre de nuestra empresa en el mercado, la competencia que se maja con precios muy competitivos, 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, de empezar en cero a llegar a tener más de clientes, entre esos los más importantes podemos destacar a grandes empresa como ADELCA, FINANCOOP, NOV DOWNHOLE DEL ECUADOR CIA. LTDA., RIPCONCIV CIA. LTDA, PARMALAT DEL ECUADOR, CERAPOR S.A; 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, 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 2015

Se pretende seguir trabajando con esfuerzo, dedicación, responsabilidad tratando llegar a nuevos clientes 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, socios, y colaboradores.

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

Puedo informar que se han cumplido la mayoría de los objetivos previstos para el año 2014, aunque no se ha podido alcanzarlos en su totalidad por lo cual los pendientes se replantean para el periodo 2015 como ingreso a compras públicas, llegar a más clientes con el servicio a nivel nacional en todas las provincias, compras directas a algunos fabricantes, fabricación de algunos suministros entre otros.

Pero gracias a la colaboración del personal operativo se ha logrado cubrir los costos y gastos operacionales ya que es nuestro primer año de funcionamiento completo y ha sido un reto salir a competir pero gracias a Dios seguimos adquiriendo clientes y el trabajo continúa.

Con el trabajo realizado se pudo mantener la empresa y a sus empleados, hemos incurrido a préstamos con terceros que han servido para invertir en mercadería debido a que alcanzamos más clientes incrementando las ventas en un promedio de \$ 20000,00 mensuales. Poco a poco se proyecta incrementar las ventas ya que con el promedio alcanzado las posibilidades están limitadas a solo cubrir costos.

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 han sido cumplidas cabalmente como el legal funcionamiento de la compañía, y sus obligaciones con las entidades de control, personal y terceros.

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.



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA, COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRERIA

COLINAS DEL NORTE OE16 R54 N77-04

TELEF: PBX 022497859-0996880771

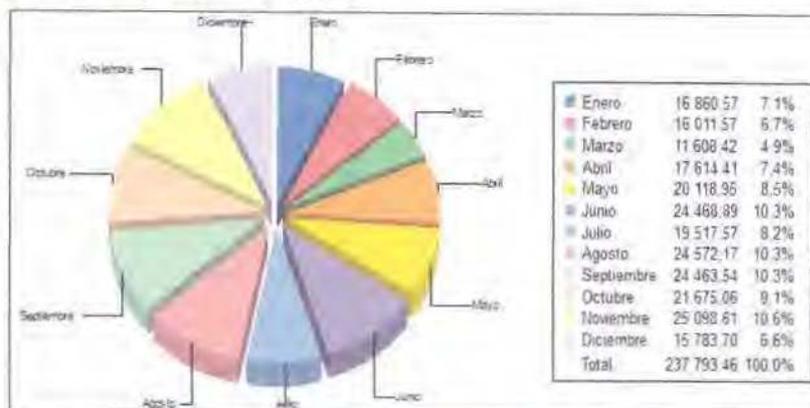
QUITO-ECUADOR

sageindip@gmail.com

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 2014 puedo rescatar o presentar los índices más importantes generados en el mismo, los cuales detallo a continuación:

NIVEL DE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS



Podemos ver el incremento en el periodo 2014 estos valores monetarios, han abastecido totalmente para cubrir costos, gastos, obligaciones con terceros y con las entidades de control, además han generado una mínima utilidad, ya que los altos gastos incurridos como intereses y mantenimientos han disminuido dicha utilidad.

COSTOS Y GASTOS

COSTOS Y GASTOS DEL PERIODO		PORCENTAJE
5.1 COSTOS DE VENTA	\$ 176.430,30	74%
5.2 GASTOS OPERACIONALES	\$ 54.561,63	23%
5.3 GASTOS FINANCIEROS	\$ 5.989,01	3%
5.4 GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 38,92	0%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 237.019,86	100%



Como se detalla en el gráfico los costos de ventas en la compañía son los que más han abarcado desembolso de dinero, mientras que los gastos operacionales es el segundo



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA, COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRERIA

COLINAS DEL NORTE OE16 R54 N77-04

TELEF: PBX 022497859-0996880771

QUITO-ECUADOR

sageindip@gmail.com

rubro más grande mientras que los financieros y no deducibles han sido en menor proporción; aunque los gastos financieros no están dentro de los más grandes representan un gasto que la empresa debe minimizar, ya que merman la utilidad directamente.

INVERSIÓN Y SALDOS EN ACTIVOS

INVERSIÓN Y SALDOS EN ACTIVOS		PORCENTAJE
1.1.01 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DEL EFECTIVO	\$ 683,40	1%
1.1.02 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 37.980,91	39%
1.1.03 INVENTARIO DE MERCADERÍA	\$ 22.500,02	23%
1.2.01 ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	\$ 33.295,36	35%
1.2.02 ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLES	\$ 1.990,00	2%
TOTAL ACTIVO	\$ 98.449,69	100%



Podemos apreciar que la mayor parte de activos está distribuido en los activos cuentas y documentos por cobrar por lo que trabajamos dando 30 días de crédito los clientes los cuales se recuperan al vencimiento del crédito, el segundo rubro representativo es el inventario en donde los proveedores nos han dado crédito por tener buenas relaciones comerciales y mostrar responsabilidad y confianza, después sigue los depreciables, depreciables en su orden más los valores por cobrar del capital suscrito de los accionistas que falta una mínima parte que será completada en el ejercicio económico 2015.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SALDOS

FINANCIAMIENTO Y SALDOS		PORCENTAJE
2.1 PASIVO CORRIENTE	\$ 22.963,01	24%
2.2 PASIVO LARGO PLAZO	\$ 28.090,20	29%
3. PATRIMONIO	\$ 45.396,48	47%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 98.449,69	100%





DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRETERIA

COLINAS DEL NORTE DE 16 A 34 N77-04

TELEF: PBX 022497859-0996880771

QUITO-ECUADOR

sageindip@gmail.com

La mayor parte del financiamiento corresponde al patrimonio, de la empresa esto quiere decir el 47% corresponde a los fondos iniciales con los cuales inicio la compañía ya que no ha existido inyección de capital, se financiaron el 29% con préstamos a terceros lo cual se espera disminuir por el nuevo periodo ya que generan gastos, y el 24% correspondiente a proveedores ya que por la confianza y seriedad con la que se trabaja nos han dado crédito en nuestro vínculo comercial.

OTROS ÍNDICES FINANCIEROS

No	INDICE FINANCIERO	FORMULA			SIGNIFICADO
1	Razón corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{\$ 51.184,33}{\$ 22.963,01} = 2,66$	veces	Se tiene \$2,66 en activos circ. para cubrir \$1 de pasivo corriente, o que se tiene cubierto los pasivos 2,66 de las veces
2	Razón inmediata	$\frac{\text{Act. corrient} - \text{Invent}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{\$ 38.664,31}{\$ 22.963,01} = 1,68$	veces	Se tiene \$1,68 en activos circ. para cubrir \$1 de pasivo corriente, o que se tiene cubierto los pasivos 1,68 de las veces
3	Razón de efectivo	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{\$ 683,40}{\$ 22.963,01} = 0,03$	veces	Se tiene \$0,03 en efectivo para cubrir \$1 de pasivo corriente, o que se tiene cubierto los pasivos 0,03 de las veces, con el dinero de caja
4	R. CTN a activos totales	$\frac{\text{Capital de trab. neto}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{\$ 38.201,32}{\$ 96.449,69} = 0,40$		Un valor bajo podría indicar niveles relativamente bajos de liquidez. (CT= AC-PC)
5	Medición del intervalo	$\frac{\text{Efectivo y equivalentes}}{\text{Prom. costos diarios de operación}}$	$\frac{\$ 683,40}{\$ 479,73} = 1,42$	días	De acuerdo a esto la empresa puede seguir operando durante 1,42 días sin recibir flujos de caja de efectivo.
	Prom. costo diarios operac:	$\frac{\text{Costo de ventas (*)}}{365}$	$\frac{\$ 175.103,26}{365} = \$ 479,73$	dólar	Se requiere de \$479,73 por día para seguir operando, (*) (Costo venta - depreciac. Y amortizac)
MEDIDAS DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO					
6	Razón de deudas totales	$\frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{\$ 51.053,21}{\$ 96.449,69} = \$ 0,53$	dólar	Se tiene \$0,53 de deuda por cada dólar de activos, por consiguiente existen \$0,47 en Patrimonio.
7	Razón de deuda a capital	$\frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{\$ 51.053,21}{\$ 45.396,48} = \$ 1,12$	dólar	Se tiene \$1,12 adeudados a terceros por cada dólar que se tiene en el patrimonio
8	Multiplicador del capital	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{\$ 96.449,69}{\$ 45.396,48} = \$ 2,12$	dólar	Hay \$2,12 dolares en los activos por cada dólar que pertenece a los accionistas
9	Razón de deuda a L/P	$\frac{\text{Pasivo L/P}}{\text{Pasivo L/P+Patrim.}}$	$\frac{\$ 28.080,20}{\$ 73.486,68} = 38\%$	veces	El 38% de la deuda L/P total de la empresa corresponde a Bancos, Financieras y Empleados
10	No veces que cubre interés	$\frac{\text{UAI}}{\text{Intereses}}$	$\frac{\$ 6.762,81}{\$ 5.989,01} = 1,13$	veces	Las obligaciones son cubiertas 1,13 veces al año o que la utilidad operacional cubre 1,13 veces los intereses mientras mayor sea este indice mejor estará la cia.
		UAI= Utilidad antes de intereses e Impuestos (Utilidad operacional)			
11	R. Cobertura de efectivo	$\frac{\text{UAI} + \text{Depreciación}}{\text{Intereses}}$	$\frac{\$ 8.089,65}{\$ 5.989,01} = 1,35$	veces	Mide la capacidad de la empresa para generar efectivo proveniente de las operaciones.



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRERIA

COLINAS DEL NORTE OE16 R54 N77-04

TELEF: PBX 022497859-0996880771

QUITO-ECUADOR

sageindip@gmail.com

MEDIDAS DE EFICIENCIA

12 Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventarios}}$	$\frac{\$ 176.430,30}{\$ 21.898,12} = 8,06$	8,06	veces	La empresa vendió o rotó la totalidad del inventario 8,06 veces, entre más alta sea esta razón más eficiente será la administración del inventario.
13 Días de venta del inventario	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación inventario}}$	$\frac{365}{8,06} = 45,30$	45,30	días	Nos indica que el inventario se estanca 45 días en promedio antes de venderse.
14 Rotación de la CxC	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{\$ 237.793,46}{\$ 23.917,66} = 9,94$	9,94	veces	La empresa cobró sus créditos pendientes de pago y volvió a prestar el dinero 9,94 veces durante el año.
15 Días de CxC	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de CxC}}$	$\frac{365}{9,94} = 36,71$	36,71	días	La empresa cobra sus ventas a crédito en 36 días.
16 Rotación de CxP	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{\$ 176.430,30}{\$ 19.332,33} = 9,13$	9,13	veces	La empresa paga sus deudas pendientes de pago y volvió a comprar 9,13 veces durante el año.
17 Días de CxP	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de CxP}}$	$\frac{365}{9,13} = 39,98$	39,98	días	La empresa paga sus compras a crédito en 40 días.
18 R. de Rotación del CTN	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Capital trabajo neto}}$	$\frac{\$ 237.793,46}{\$ 38.201,32} = 6,22$	6,22	veces	Mide la cantidad de "trabajo" que obtenemos con el capital de trabajo. Se prefiere un alto índice.
19 Rotación de Act. Fijos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos netos}}$	$\frac{\$ 237.793,46}{\$ 33.295,36} = 7,14$	7,14	veces	Por cada dólar de inversión en activos la empresa genera \$7,14 de ventas.
20 Rotación de Activos total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{\$ 237.793,46}{\$ 96.449,69} = 2,47$	2,47	veces	por cada dólar de activos la empresa generó \$2,47 dólares en ventas.

MEDIDAS DE RENTABILIDAD

21 Margen de utilidad	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{\$ 591,80}{\$ 237.793,46} = 0,25\%$	0,25%	%	La empresa genera \$0,25 por cada dólar de venta.
22 Rendimiento sobre activos (RSA)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{\$ 591,80}{\$ 96.449,69} = 0,006$	0,006		La empresa genera \$0,006 por cada dólar de activo invertido en la empresa.
23 Rendimiento sobre Patrimonio (RSC)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{\$ 591,80}{\$ 45.396,48} = 0,013$	0,013		Por cada dólar de patrimonio la empresa genera 0,013 centavos de utilidades.

RAZONES DE VALOR DE MERCADO

24 Razón utilidad por acción	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Acciones en circul.}}$	$\frac{\$ 591,80}{9890} = 0,06$	0,06	\$	Cada acción recibe un valor de \$0,06 por concepto de dividendo.
------------------------------	-----------------------------------------------------------	---------------------------------	------	----	------------------------------------------------------------------



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&F S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRETERIA

COLINAS DEL NORTE DE 16 A 54 N77-04
TELEF: PBX 022497859-0996880771
QUITO-ECUADOR

sageindip@gmail.com

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

En vista que la empresa genero utilidades mínimas por los aspectos antes mencionados, Se destinara conforme a lo exigido por la ley tales como el 15% de participación para trabajadores, el 10% reserva legal, y su diferencia a dividendos por pagar accionistas, ya que en este periodo no se generó impuesto a la renta por pagar debido a que la suma de retenciones recibidas por este concepto fue mayor que el impuesto a la renta causado y al anticipo del impuesto a la renta calculado; de esta manera motivaremos 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 20% solo abastece a cubrir gastos y mantener la compañía cubiertos sus costos y gastos; se aspirar aumentar el porcentaje de utilidad para el crecimiento de la compañía, con medidas de reducción de costos e incremento de niveles de ganancia a través de comercialización de productos más rentables.
- Generar una refinanciación de la deuda para bajar los gastos financieros por deuda con terceros, y poseer un capital de trabajo siempre disponible para cubrir cualquier eventualidad agraviosa.
- Concluir con el trámite 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.
- Analizar a los proveedores y hacer negociaciones que permitan minimizar los costos.
- 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.


Atentamente
15 MAR. 2015


CALIDAD, TIEMPO Y CALIDEZ

Freddy Favian Ilaquize Morales
GERENTE GENERAL
CC: 1711731479