



DISTRIBUIDORA SAGEIMDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEIMDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRERIA
TELEF: PBX 022497859-023388803-023388704

sageimdip@gmail.com

Quito, 06 de abril del 2016

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONÓMICO 2015

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 2015; para lo cual pongo a su conocimiento los hechos más relevantes, y la situación económica financiera de la compañía al cierre del ejercicio del 2015, 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.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.

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 SAGEIMDIP

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, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRERIA
TELEF: PBX 022497859-023388803-023388704

sageindip@gmail.com

ENTORNO ECONÓMICO

Como es de conocimiento general en el año 2015 el país sufrió una crisis económica que se fue incrementando a finales del año, y como a todas las empresas fuimos una de las muchas afectadas, el proceso de la crisis se dio principalmente por la caída del precio del petróleo por lo cual todas las instituciones del estado al recibir un ingreso menor por este concepto perdieron su poder adquisitivo y capacidad de pago en los tiempos acordados, si bien es cierto nuestra compañía no trabaja directamente con una gran cartera de instituciones o empresas del estado, la mayoría de nuestros clientes si lo hacen, por lo cual se dio una reacción en cadena ya que si nuestros clientes no percibían ingresos por pagos del estado o sus proyectos disminuían de igual manera minoraban las adquisiciones a nuestra empresa o a su vez buscaban productos cada vez más económicos, esto hizo que a excepción del mes de octubre del 2015 la empresa no pueda cumplir con su base de ventas para cubrir los costos mensuales que generábamos.

A parte de la disminución de ventas también nos vimos afectados por los pagos tardíos de nuestros clientes lo cual nos generaron costos financieros tales como intereses por prestamos realizados para cubrir obligaciones con proveedores y empleados de la empresa, lo cual aún más incremento nuestros gastos y pérdida.

GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA

Ante esto la empresa buscó medidas de mitigación del riesgo como minorar el personal así como los sueldos de la parte administrativa, aunque la mayoría de nuestros costos son fijos ya que siempre hemos tenido la política de priorización de costos y disminución de gastos, pese a esto cada mes a excepción de uno generamos una perdida por la disminución de ventas e incremento de gastos financieros por préstamos, a esto también apporto que todas las empresas de la competencia ante la crisis hicieron una competencia más fuerte disminuyendo los precios, y como no era de otra manera de igual manera tuvimos que minorar nuestro porcentaje de utilidad que se promediaba entre 25% y 45% al 18% y 23%, por lo cual esto agravó nuestra situación aunque fue una decisión obligada ya que de otra manera hubiéramos perdido todos nuestros clientes.

ASPECTOS OPERACIONALES

Para la compañía ha sido un año muy difícil en cuanto las dificultades presentadas y el estrés que produce la falta de ingresos y la disminuciones de liquidez de la empresa, esto ha hecho que la empresa en busca del cumplimiento con proveedores tenga retrasos en pagos a empleados y en el mes de noviembre y diciembre retrasos de pago al IESS, valores que reflejan en el estado de situación financiera de la empresa, además con el mismo fin



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRETERIA
TELEF: PBX 022497859-023388803-023388704

sageindip@gmail.com

de cubrir obligaciones la empresa ha tenido que recurrir a realizar más préstamos al personal de la empresa así como a instituciones financieras como es el caso del banco Procredit y la renovación del préstamo de la señora Teresa Morales.

Durante el proceso de crisis en el que nos vimos afectado se perdieron algunos clientes que eran relevantes ya que por su falta de pago a tiempo de sus obligaciones nos vimos obligados a no seguir manteniendo relaciones comerciales tales como Ripconci, Parmalat, Asistanet, entre otros, pero así mismo hemos sabido mantener a clientes que han sido recíprocos en cuanto a sus obligaciones para con nosotros tales como Financoop, CTH, Cerapor, Neoembassy, Adelca entre otros.

En cuanto a las obligaciones para los organismos supervisores y de control debemos declarar que se ha cumplido con todos los entes en todas sus obligaciones a excepción del pago de la patente municipal que por motivos de falta de liquidez todavía no se ha podido cubrir esta obligación de pago.

Hemos estado trabajando con un sistema informático que se ha ido actualizando conforme a la normativa tributaria así lo ha requerido, este sistema es el centro de nuestras operaciones ya que abarca todos los departamentos de la empresa.

Con lo que respecta a administradores de la empresa no se ha presentado ningún cambio ya que se reeligió al señor Freddy Ilaquize como representante Legal y todavía está vigente el nombramiento de presidencia del Ing. Jorge Panamá.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2016

Se pretende seguir trabajando con esfuerzo, dedicación, responsabilidad tratando llegar a nuevos clientes y analizando cada oportunidad de disminuir costos y gastos, y en búsqueda de precios más competitivos con proveedores para de esta forma recuperar a la empresa de la pérdida que se ha generado en este año de crisis. 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 recuperar la pérdida y generar inversión 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.

Dentro de los objetivos programados para el año 2015 existieron algunos que no se pudieron cumplir debido a las dificultades antes detalladas como la obtención de



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRERIA
TELEF: PBX 022497859-023388803-023388704

sageimdip@gmail.com

utilidades e incremento de los niveles de ventas, pero existen otros que con esfuerzo si se lograron alcanzar tales como la obtención de mejores proveedores con muchos más beneficios como diversificación de productos y nuevas líneas como el otorgamiento de crédito; otro de los objetivos que en la vida empresarial se va alcanzando constantemente es el reconocimiento en el mercado ya que hasta ahora hemos sabido guardar nuestra imagen ante clientes y proveedores al igual que cumplir nuestras obligaciones con los mismos.

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.

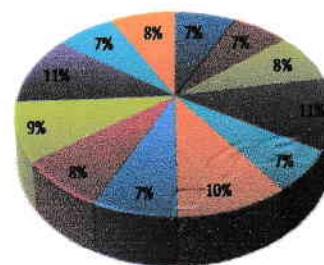
4. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES.

Conforme a los estados financieros y económicos expuestos del periodo 2015 puedo rescatar o presentar los índices más importantes generados en el mismo, los cuales detallo a continuación:

NIVEL DE VENTAS, COSTOS Y GASTOS

MES	VENTAS	COTO DE V	UTILIDAD OP	%	GASTOS	RESULTADO
Enero	\$ 21.755,80	\$ (16.064,32)	\$ 5.751,48	36%	\$ (6.970,78)	\$ (1.219,30)
Febrero	\$ 19.920,14	\$ (15.117,91)	\$ 4.802,23	32%	\$ (6.404,35)	\$ (1.602,12)
Marzo	\$ 23.640,16	\$ (18.204,81)	\$ 5.435,35	30%	\$ (7.080,08)	\$ (1.644,73)
Abril	\$ 33.674,10	\$ (25.733,38)	\$ 7.940,72	31%	\$ (8.285,37)	\$ (344,65)
Mayo	\$ 19.150,81	\$ (14.721,09)	\$ 4.429,72	30%	\$ (6.878,57)	\$ (2.448,85)
Junio	\$ 28.832,33	\$ (22.440,50)	\$ 6.391,83	28%	\$ (6.558,41)	\$ (176,58)
Julio	\$ 21.699,68	\$ (17.015,95)	\$ 4.683,73	28%	\$ (6.664,47)	\$ (1.980,74)
Agosto	\$ 22.910,23	\$ (17.876,53)	\$ 5.033,70	28%	\$ (6.420,73)	\$ (1.387,03)
Septiembre	\$ 27.264,76	\$ (21.662,62)	\$ 5.602,11	26%	\$ (5.616,33)	\$ (14,22)
Octubre	\$ 32.579,77	\$ (25.263,80)	\$ 7.315,97	29%	\$ (5.538,45)	\$ 1.777,52
Noviembre	\$ 21.073,60	\$ (16.183,41)	\$ 4.890,19	27%	\$ (5.808,36)	\$ (1.288,17)
Diciembre	\$ 22.844,68	\$ (18.581,46)	\$ 4.263,22	23%	\$ (6.910,67)	\$ (2.647,45)
TOTAL	\$ 295.346,06	\$ (228.185,81)	\$ 66.160,25	29%	\$ (79.136,57)	\$ (12.976,32)
			OTROS INGRESOS			\$ 14,26
			PERDIDA			\$ (12.962,06)

VENTAS



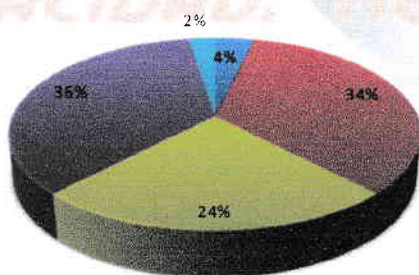
Enero
 Febrero
 Marzo
 Abril
 Mayo
 Junio
 Julio
 Agosto
 Septiembre

Mediante el anterior grafico se puede apreciar que la empresa genera utilidades operaciones en todos los meses con un margen promedio de utilidad del 29% aunque este porcentaje en los primeros meses superaba el 35% que era el margen del año 2014 se tuvo que ir disminuyendo a medida que la competencia se volvía más reñida y la crisis iba afectando al país, terminando en diciembre con un 23% sobre el costo de los productos esto no supone un decremento de más del 12% de disminución de porcentaje de ganancias los cual hubiera significado una ganancia en un periodo normal de operaciones. Además se puede analizar que fueron los gastos los que se produjeron en exceso provocando así la perdida esto debido a los altos intereses que paga la empresa y el exceso de gasto de mantenimiento vehículos, arrendamiento además que el personal de ventas no pudo cumplir con la base esperada para cubrir todos estos costos y gastos.

INVERSIÓN Y SALDOS EN ACTIVOS

INVERSIÓN Y SALDOS EN ACTIVOS			PORCENTAJE
1.1.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 3.613,94	4%
1.1.02.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 32.782,09	34%
1.1.03.	INVENTARIOS DE MERCADERIAS	\$ 23.396,45	24%
1.2.01.	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	\$ 34.068,23	35%
1.2.02.	ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLES	\$ 2.310,00	2%
TOTAL ACTIVOS		\$ 96.170,71	100%

INVERSIÓN Y SALDOS EN ACTIVOS



- 1.1.01. EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO
- 1.1.02. CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR
- 1.1.03. INVENTARIOS DE MERCADERIAS
- 1.2.01. ACTIVO FIJO DEPRECIABLE
- 1.2.02. ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLES

Podemos apreciar que la mayor parte de activos está distribuida en los activos depreciables seguidamente de las cuentas por cobrar debido a que la empresa tiene una política de crédito en la mayoría de sus ventas, y los inventarios de mercaderías ocupan el tercer lugar por ser un rubro de alta rotación, la empresa todavía posee dificultades en mantener un buen flujo de efectivo y liquidez por lo cual sus efectivos y equivalentes abarcan apenas el 4% de sus activos.



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

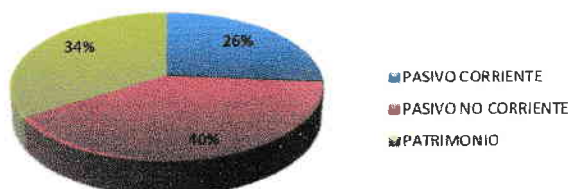
IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRETERIA
TELEF. PBX 022497859-023388803-023388704

sageindip@gmail.com

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SALDOS

FINANCIAMIENTO Y SALDOS		PORCENTAJE
PASIVO CORRIENTE	25.426,89	26%
PASIVO NO CORRIENTE	38.135,27	40%
PATRIMONIO	32.608,55	34%
TOTAL	96.170,71	100%

FINANCIAMIENTO Y SALDOS



Por la pérdida producida para este año la mayor fuente de financiamiento ha llegado a ser los préstamos a largo plazo que se mantiene en el pasivo no corriente y la segunda fuente de financiamiento ha sido el patrimonio de la empresa con sus aportes iniciales de constitución, al igual que los pasivos no corrientes los pasivos corrientes se han incrementado considerablemente para este año.



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRETERIA
TELEF: PBX 022497859-023388803-023388704

sageindip@gmail.com

OTROS ÍNDICES FINANCIEROS

No	ÍNDICE FINANCIERO	FORMULA			SIGNIFICADO
1	Razón corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{\$ 59,792.48}{\$ 25,426.89} =$	2,35	veces Se tiene \$2,35 en activos circ. para cubrir \$1 de pasivo corriente, o que se tiene cubierto los pasivos 2,35 de las veces
2	Razón inmediata	$\frac{\text{Act. corrient} - \text{Invent}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{\$ 36,396.03}{\$ 25,426.89} =$	1,43	veces Se tiene \$1,43 en activos circ. para cubrir \$1 de pasivo corriente, o que se tiene cubierto los pasivos 1,43 de las veces
3	Razón de efectivo	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{\$ 3,613.94}{\$ 25,426.89} =$	0,14	veces Se tiene \$0,14 en efectivo. Para cubrir \$1 de pasivo corriente, o que se tiene cubierto los pasivos 0,14 de las veces, con el dinero de caja
4	R CTN a activos totales	$\frac{\text{Capital de trab. neto}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{\$ 34,365.59}{\$ 96,170.71} =$	0,36	Un valor bajo podría indicar niveles relativamente bajos de liquidez. (CT= AC-PC)
5	Medición del intervalo	$\frac{\text{Efectivo y equivalentes}}{\text{Prom. costos diarios de operación}}$	$\frac{\$ 3,613.94}{\$ 627.59} =$	5,76	días De acuerdo a esto la empresa puede seguir operando durante 5,76 días sin recibir flujos de caja de efectivo.
	Prom costo diarios operac	$\frac{\text{Costo de ventas (*)}}{365}$	$\frac{\$ 229,070.89}{365} =$	\$ 627,59	dólar Se requiere de \$627,59 por día para seguir operando, (*) (Costo venta - depreciac. Y amortizac)

MEDIDAS DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO

6	Razón de deudas totales	$\frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{\$ 63,562.16}{\$ 96,170.71} =$	\$ 0,66	dólar Se tiene \$0,66 de deuda por cada dólar de activos, por consiguiente existen \$0,33 en Patrimonio.
7	Razón de deuda a capital	$\frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{\$ 63,562.16}{\$ 32,608.55} =$	\$ 1,95	dólar Se tiene \$1,95 adeudados a terceros por cada dólar que se tiene en el patrimonio
8	Multiplicador del capital	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{\$ 96,170.71}{\$ 32,608.55} =$	\$ 2,95	dólar Hay \$2,95 dólares en los activos por cada dólar que pertenece a los accionistas
9	Razón de deuda a L/P	$\frac{\text{Pasivo L/P}}{\text{Pasivo L/P+Patrim.}}$	$\frac{\$ 38,135.27}{\$ 70,743.82} =$	54%	veces El 54% de la deuda L/P total de la empresa corresponde a Bancos, Financieras y Empleados

MEDIDAS DE EFICIENCIA

10	Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}}$	$\frac{\$ 229,185.78}{\$ 21,898.12} =$	10,47	veces La empresa vendió o rotó la totalidad del inventario 10.47 veces, entre más alta sea esta razón más eficiente será la administración del inventario.
11	Días de venta del inventar.	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación inventario}}$	$\frac{365}{10.47} =$	34,87	días Nos indica que el inventario se estanca 34.87 días en promedio antes de venderse.
12	Rotación de la CxC	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{\$ 295,360.29}{\$ 20,386.30} =$	14,49	veces La empresa cobró sus créditos pendientes de pago y volvió a prestar el dinero 14,49 veces durante el año.
13	Días de CxC	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de CxC}}$	$\frac{365}{14.49} =$	25,19	días La empresa cobra sus ventas a crédito en 25 días.
14	Rotación de CxP	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{\$ 229,185.78}{\$ 13,599.31} =$	16,85	veces La empresa paga sus deudas pendientes de pago y volvió a comprar 16,85 veces durante el año.
15	Días de CxP	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de CxP}}$	$\frac{365}{16.85} =$	21,66	días La empresa paga sus compras a crédito en 21,66 días.
16	R de Rotación del CTN	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Capital trabajo neto}}$	$\frac{\$ 295,360.29}{\$ 34,365.59} =$	8,59	veces Mide la cantidad de "trabajo" que obtenemos con el capital de trabajo. Se prefiere un alto índice.
17	Rotación de Act. Fijos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos netos}}$	$\frac{\$ 295,360.29}{\$ 34,068.23} =$	8,67	veces Por cada dólar de inversión en activos la empresa genera \$8,67 de ventas.
18	Rotación de Activos total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{\$ 295,360.29}{\$ 96,170.71} =$	3,07	veces por cada dólar de activos la empresa generó \$3,07 dólares en ventas.



DISTRIBUIDORA SAGEINDIP INTERNACIONAL I&P S.A.

SAGEINDIP S.A.

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE SUMINISTROS DE OFICINA,
COMPUTACION, ASEO, CAFETERIA, ELECTRODOMESTICOS Y FERRETERIA
TELEF: PBX 022497859-023388803-023388704

sageindip@gmail.com

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE RESULTADOS OBTENIDOS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO.

Conforme a las políticas contables vigentes la perdida obtenida durante este ejercicio económico se amortizara en las utilidades obtenidas en los siguientes años hasta por cinco años.

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:

- Mantener solo personal con los cuales se cubran los costos de la empresa en medida al nivel de ventas promedio que la empresa tiene.
- Mejorar el control sobre inventarios para que no existan perdidas por los mismos.
- Buscar alternativas viables de cobros oportunos a clientes morosos.
- 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.
- 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:

Freddy Favian Ilaquize Morales

GERENTE GENERAL

CC: 1711731479