



RDS SUMINISTROS INDUSTRIALES CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA GENERAL

**ACTIVIDADES Y RESULTADOS DEL
EJERCICIO ECONOMICO 2017**

**JUNTA GENERAL DE SOCIOS
AGOSTO 25 DEL 2018**

INFORME DE ACTIVIDADES Y RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2017, QUE PRESENTA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA RDS SUMINISTROS INDUSTRIALES CIA. LTDA.

En concordancia a lo estipulado en la ley de Compañías, en los Estatutos de la Empresa, pongo en consideración de la Junta General de Socios, el presente informe que resume las actividades desarrolladas en el ejercicio económico 2017.

ENTORNO DE LA EMPRESA:

La empresa se constituyó ante el Notario Sexto de la Ciudad de Manta el 19 de octubre del 2016 y se inscribió en el SRI el 28 de octubre de este mismo año con lo que oficialmente dio inicio a sus actividades.

Para cumplir con su propósito principal de convertir localmente los ribbons para impresión por termo transferencia, se llegó a un acuerdo con DNP Imagingcomm America Corporation de Estados Unidos y a través de su Gerente Comercial para Latinoamérica el Sr. Víctor Díaz, logramos la provisión de los Jumbos Rolls de cinta Ribbon, para la conversión local, con un cupo inicial de US \$5000,00 y un crédito de 60 días. Cabe notar que DNP es líder mundial en la producción de Ribbons y que comúnmente no venden Jumbos como estrategia para controlar el mercado y con este acuerdo logramos convertirnos en un aliado importante de DNP para su estrategia de conquista del mercado de Ecuador.

A inicios de año en el mes de febrero Víctor Díaz, visito Ecuador y formalizamos el acuerdo para la provisión de los Jumbos en todas sus calidades de Cera, Cera-Resina, Resina y Near Edge para el mercado de Ecuador. Los precios acordados para estos materiales incluyen un apoyo especial para RDS y el desarrollo del proyecto con el enfoque de atender los principales importadores de Ribbons en Ecuador.

Adicionalmente, se logró un acuerdo con Sismode para que DNP a través de RDS pueda desarrollar una marca propia para Sismode y suplir localmente los requerimientos de Ribbons de Sismode.

Logrando el acuerdo de RDS con DNP para la provisión de Jumbos Roll y con Sismode para la venta de los Ribbons con marca propia, quedamos solamente a la espera de la llegada de la maquina rebobinadora.

A fines del mes de enero llego a Ecuador proveniente de la China, la maquina rebobinadora y las maquinas auxiliares necesarias para la conversión local de los ribbons.

Así mismo en Enero contratamos el local que serviría de planta de producción y oficinas administrativas para RDS en la ciudad de Manta, en la Vía Manta Montecristi Km. 5.5 Sector Monterrey. El local es una planta pequeña de 200m2 aproximadamente que nos brindó el espacio suficiente para la instalación inicial de la máquina.

El día 1 de febrero del 2017 llegó la maquina a nuestras instalaciones de Manta y se procedió a la pre instalación de los equipos en su lugar en la planta a la espera de la llegada del técnico del fabricante para la instalación final y la capacitación de nuestro personal.

Con la maquina en ya en planta y con la llegada del primer embarque de materia prima proveniente de DNP USA, estábamos listos para iniciar la operación.

Se contactó al proveedor de la maquina Shenzhen Uestar Machinery Co.,Ltd. y coordinamos la llegada del técnico para el día 27 de febrero del 2017 y para que por una semana estuviera con nosotros instalando y capacitando a nuestro personal.

Se procedió a contratar al operario para la máquina, el mismo que un inicio estaría encargado de la producción y del empaque de los pedidos y quien recibiría la capacitación del técnico sobre la operación de la máquina.

Con la llegada del técnico Mr. Haiping Pochnlong a nuestra planta en Manta, se procedió a la instalación final de la maquina principal, de los equipos accesorios y a la capacitación de nuestro operario. En esta capacitación también formaron parte algunos de los accionistas y el Gerente, como back a cualquier inconveniente que pudiera suceder posteriormente.

La instalación ocurrió casi sin ningún inconveniente mayor, excepto algunos contratiempos propios del inicio como la falta de alguna herramienta o falla en alguna instalación eléctrica, los cuales fueron solucionados oportunamente, lo que permitió que al segundo día de visita del técnico pudiéramos tener la primera producción de ribbons de RDS el 2 de marzo del 2017

Aprovechando la visita del técnico, acordamos la capacitación en Sismode por 1 día del manejo de la máquina de reproceso, misma que se alquiló a Sismode por un mes.

El técnico visitó la planta de Sismode y por un día capacito al personal asignado por Sismode.

El segundo trimestre del año transcurrió con relativa normalidad, estandarizando nuestros procesos productivos, aprendiendo el manejo de la máquina y desarrollando los procedimientos necesarios para el control y administración de la producción.

Desde manta se inició el despacho y atención de los pedidos de Sismode inicialmente, tuvimos algunos problemas de calidad propios del inicio de la operación, en ocasiones las características iniciales de los rollos que habíamos determinado no eran exactamente las requeridas por el mercado, nuestras unidades de empaque no se ajustaban a los estándares de producción y a las cantidades solicitadas por el cliente.

A inicio del segundo trimestre, nuestro operario decidió renunciar, a causa de una enfermedad que al parecer se agravó con el trabajo en RDS. Se procedió a pagar la liquidación al operario y se contrataron dos trabajadores nuevos uno para la operación de la máquina y otro para que se encargue del empaque y la parte administrativa de la planta, la facturación, el control de las órdenes de producción, etc.; encontramos que no era suficiente con una sola persona, ya que los pedidos seguían creciendo en frecuencia y cantidad.

En un inicio se hizo contratos temporales de trabajo hasta determinar definitivamente las personas y cantidad de recursos necesarios. Hasta final de año nos mantenemos con dos operarios.

En el mes de agosto, con la importación de materia prima de DNP, tuvimos un problema en la aduana ya que como comúnmente venía ocurriendo nuestras importaciones eran sometidas a aforo documental, en esta ocasión no fue la excepción y nos fueron requeridas las fichas técnicas por parte de la aduana; después del análisis de la información suministrada el departamento de Aforo de la aduana de Guayaquil decidió cambiar la partida arancelaria con la cual veníamos importando.

Regularmente los Jumbos de Ribbon venian siendo clasificados en la partida número 3212.10.00. Hojas para Marcado al Fuego con 0% de arancel, pero la aduana definió en esta ocasión a los Jumbos en la partida 9612.21.00 Cintas, con lo que el arancel pasó al 25%. Con este cambio realizaron una liquidación y enviaron a pagar un nuevo valor de \$5.559.94.

Ante este cambio, impugnamos ante la aduana adjuntando toda la documentación que respalda nuestra posición indicando que las importaciones de RDS son de Materia Prima y no producto terminado, que los Jumbos deben ser sometidos a un proceso de conversión para que puedan ser susceptibles de impresión y que el producto final si puede ser considerado como una Cinta, sin embargo la materia prima no ya que básicamente por ningún método puede ser impresa.

Esta apelación fue hecha ante el departamento de Aforo Físico y nunca tuvimos la oportunidad de hacer la explicación personalmente, la aduana se mantuvo en su decisión y ordeno el pago de la liquidación complementaria como requisito para la salida de la mercadería.

Ante esta situación nos encontramos en disyuntiva, aceptar lo estipulado por la aduana y pagar, lo que podría quedar como precedente para futuras importaciones y obligándonos a cambiar definitivamente la partida arancelaria, con lo que nuestro proyecto perdería sustento financiero, ya los márgenes sería mínimos poniendo en riesgo la operación, o apelar con abogado nuevamente ante la Dirección Distrital de Aduana y esperar que aquí podamos sustentar nuestra posición.

Se decidió, optar por la segunda opción. Contratamos a la Dra. Gabriela Uquillas, reconocida abogada Guayaquileña Asesora legal de la cámara de Comercio de Guayaquil y ex funcionaria de la aduana. Con ella se elaboró una estrategia para presentar el reclamo administrativo ante la Dirección Regional de Guayaquil.

Para este entonces ya había transcurrido 45 días de la llegada de la mercadería a aduana y nuestros inventarios de MP habían disminuido drásticamente. Hablamos con DNP para explicar la situación, pedir una ampliación del plazo de pago de la factura y el despacho de una nueva orden. Esta solicitud no fue aceptada y por el contrario DNP asumió una posición muy conservadora; porque si la nueva partida arancelaria terminaba siendo la 9612.21.00 Cintas con arancel del 25%, entendían que el proyecto de RDS para conversión local no tendría sustento ya que sería incluso más rentable importar los rollos ya terminados que pagarían el mismo arancel.

En tal virtud RDS tuvo que pagar la factura de la MP que estaba en aduana y pagar casi inmediatamente una nueva factura que acababa de vencer para lograr el despacho de la nueva orden que llegaría en 30 días aproximadamente, para lo cual se acordó con los accionistas un nuevo aporte de \$1000,00 a cada uno para completar los valores a pagar.

Con la Dra. Uquillas, se presentó el reclamo administrativo a la aduana y en lo principal se solicitó la liberación de la mercadería retenida con el pago de una garantía por los posibles tributos adeudados. Adicionalmente la toma de muestras físicas del producto y la fijación de una fecha para presentar personalmente nuestros alegatos y fundamentos por los que entendemos que los Jumbo Rolls son una Materia Prima y no un producto final.

Entendíamos, que al final la aduana actuaría como Juez y Parte ya que estábamos impugnando ante ellos mismos su decisión, pero nuestro objetivo primario era liberar la materia prima. El 31 de octubre la aduana mediante providencia acepto la presentación de la garantía de RDS para la liberación de la mercadería. Para esto hicimos una inversión en banco Internacional por \$5.559.94, con respaldo en esta póliza se emitió una Garantía Aduanera a través de Seguros Equinoccial y se entregó a la aduana, con esto conseguimos liberar la Materia Prima y retirarla de la aduana.

Por otro lado la aduana estableció el 10 de noviembre como fecha de la Audiencia de Impugnación. En esta audiencia estuvo presente, un delegado de la Dirección de Gestión y Riesgos de la Aduana, un delegado del Área Técnica de la Aduana, un delegado de la Dirección Distrital, un delegado del área de Aforo Físico, ante los cuales hicimos nuestra presentación técnica de los ribbons y la abogada Uquillas hizo la presentación de los fundamentos de hecho y derecho de nuestra posición. Acabada la audiencia la aduana tenía 30 días para resolver nuestra impugnación. El 21 de diciembre la Dirección Distrital de Guayaquil emitió la resolución SENAE-DDG-2017-1114-RE, dejando sin efecto nuestro reclamo y ordenando la ejecución de la garantía entregada.

Con esta resolución final de la aduana, la decisión que tomamos con la Abogada Uquillas es presentar una demanda a la Aduana, ante los jueces de lo Contencioso y Tributario de Manta, sede de RDS, solicitando se deje sin efecto la resolución de la Aduana de Guayaquil, se acepte la posición de RDS en cuanto a la partida arancelaria y se pida a la aduana liberar y devolver la garantía entregada.

Para este efecto se contrataron los servicios profesionales de un perito el Ing. Walter Segovia para que como perito independiente calificado por la aduana como experto en Asuntos de Aduanas, Clasificación y Valoración de mercaderías, haga un estudio sobre los Jumbo Rolls importados por RDS y determine de manera imparcial y definitiva la clasificación arancelaria correcta y emita un informe pericial como base de nuestra demanda.

En cuanto a la Materia Prima, tuvimos un rompimiento de inventario en el mes de septiembre que no nos permitió cumplir con todos los pedidos de nuestros clientes en especial de Sismode.

Hemos llegado a un acuerdo con la empresa Arroviech para que ella sea quien realice las importaciones de nuestra Materia Prima ya que por su perfil en la aduana, los aforos de sus importaciones son automáticos con lo que nos evitamos tener nuevamente que presentar fichas técnicas y acelerar los trámites de nacionalización. DNP despacha al forward de RDS en Miami, llegada la mercadería re-facturamos a nombre de Arroviech para que se haga la importación, RDS hace la coordinación del embarque, la nacionalización y el despacho, paga todos los valores correspondientes y Arroviech por este trámite le cobra a RDS el 3.5% del valor de la factura de DNP. Hasta el momento seguimos utilizando a Arroviech para las importaciones hasta solucionar el juicio ante a la aduana y determinar la partida arancelaria para las importaciones de RDS.

Al 31 de diciembre no tenemos importaciones en tránsito con Arroviech.

ASUNTOS LABORALES, ADMINISTRATIVOS Y LEGALES.-

Asuntos Laborales:

En el campo laboral, hasta el 31 de diciembre tenemos personal ocasional para la operación, pensamos que a partir del próximo año, deberemos contratar personal de planta ya que la producción sigue en aumento.

Asuntos Administrativos:

El tema administrativo se lleva adelante cumpliendo con las normas básicas de la administración, planificación, control y ejecución de las tareas de la empresa.

Se desarrolló procedimientos para el área de producción, que incluyen el manejo de las órdenes de producción, el control de los inventarios tanto de Materia Prima, producto en proceso y Producto final. Se elaboraron formularios para las órdenes de producción que nos permiten ir creando registros de cada orden con datos de tiempos de producción, materias primas utilizadas, desperdicios, etc.

Con esta información se puede determinar a futuro los parámetros de control en tiempos y movimientos para hacer más eficiente nuestra producción. Conocer el tiempo de producción de un determinado producto, la cantidad de materia prima usada, los parámetros de máquina, velocidad, tensión, etc. y así establecer la capacidad real de nuestra planta, como también los requerimientos de materia y prima y suministros para cumplir con las órdenes de producción. En la actualidad emitimos una orden de producción por cada pedido y estimamos que en condiciones normales podemos cumplir en una semana cualquier pedido de nuestros clientes.

También se establecieron procedimientos para el área comercial, tenemos solicitud de crédito para cada nuevo cliente, lo que nos permite tener la información básica del

cliente, datos legales RUC, nombre del Representante Legal, Ubicación principal, locales, etc. básicos para elaborar la factura según la normativa vigente. Adicionalmente esta información nos ayuda a futuro a perfilar de mejor manera los clientes y si es del caso establecer cupos y parámetros de crédito. En la actualidad para poder emitir una factura exigimos a nuestros clientes una orden de compra con los parámetros generales de precio y plazo acordados en la negociación inicial.

Asuntos Legales:

En el tema legal la compañía al 31 de diciembre del 2017 tiene un contingente con la Aduana del Ecuador, a causa del reclamo administrativo que se llevó a cabo por el cambio de partida arancelaria explicado anteriormente.

Adicionalmente existe un contingente ante las entidades de control Superintendencias de Compañías y SRI por el incumplimiento en la presentación de estados financieros que será tocado más ampliamente en el análisis de la situación financiera de RDS.

ASUNTOS COMERCIALES.-

Para el inicio de nuestra operación, se hizo un acuerdo con Sismode y DNP para suplir los requerimientos de Ribbons de Sismode localmente. A pesar que DNP es el líder mundial en la provisión de ribbons para termo transferencia.

Con estos datos la estrategia comercial se orientó a fortalecer la oferta de Sismode en el mercado, a través de 2 acciones principales

1. Desarrollar una marca propia y general un programa de comunicación al mercado, informando que la marca Sismode, era una marca original y que contaba con el respaldo del fabricante DNP a través de su socio local RDS. Esto con el objetivo de desvirtuar la falsa idea que tiene el mercado que solamente la marca Zebra era marca original y las demás eran marcas alternas o compatibles, pero de ninguna manera originales.
2. Ofrecer a Sismode un precio especial para todas sus compras que le me permitan ser más competitivo en el mercado frente a las otras ofertas de material importado. Apalancando esta oferta en un mejor precio de la MP de DNP y la diferencia en aranceles la importar Jumbos versus material cortado de origen.

Para conseguir desarrollar estos dos tareas, se desarrolló con Sismode un conjunto de documentos tales como fichas técnicas, hojas de homologación de producto y cursos de capacitación que se ofrecieron a Sismode y su personal como algunos clientes que solicitaron a Sismode este apoyo. Adicionalmente se ofrecieron muestras de todos nuestros productos para que fueran entregados a los clientes objetivos manera gratuita y sin restricción de cantidad o medida.

Al final con estas acciones al 31 de diciembre, logramos posicionar a DNP como el tercer proveedor de Ribbons para el Ecuador y a RDS como uno de los cinco más importantes proveedores locales de Ribbon.

Con este resultado, podemos decir que la estrategia inicial está dando resultados importantes, a tal punto que el Sr. Victor Diaz presentará el caso de RDS como un caso de éxito en la reunión corporativa de DNP.

Sin embargo de entender que la estrategia inicial está orientada a posicionar a Sismode como un líder en la provisión de Ribbons en Ecuador. Hemos desarrollado otras estrategias para conquistar otros mercados y clientes que ayuden a RDS a seguir creciendo y convirtiéndose en líder del mercado Ecuatoriano. Para entender, esta estrategia es importante entender el mercado de Ribbons de Ecuador.

En nuestra proyección inicial presupuestamos materias primas para niveles de consumo menores, pero en la realidad la cantidad de materia prima requerida es mayor, por lo que fue necesario incrementar nuestras compras y por ende también nuestra necesidad de capital de trabajo, tanto para pagar al proveedor como para financiar la operación y el crédito a los clientes.

ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA.-

Como antecedente, puedo mencionar que en una decisión mayoritaria de los socios, se encargó la parte financiera-contable a Diana Palma para que ella fuera la responsable de llevar la contabilidad de la empresa y cumplir con las obligaciones tributarias de RDS, a pesar de mi posición en cuanto a que debíamos contratar un contador o pagar para que esta tarea sea llevada a cabo, la decisión mayoritaria de Diana Palma, Daniela Avila y Diego Arias (en representación de Sandra Benavides), se impuso y se le delegó a Diana Palma esta tarea, para que la Gerencia encargada a Richard Herrera pusiera énfasis en el área comercial y de producción de la empresa.

Con este antecedente y en cuanto a los resultados financieros, puedo decir que no pudimos contar con un balance oportunamente por no tener con un sistema contable propio, se propuso contratar un sistema a mediados del año 2017, se pasaron cotizaciones al área financiera pero no se consiguió una respuesta definitiva y continuamos a la espera de solucionar los problemas del sistema en el cual arrancamos la operación. Los compromisos adquiridos en un inicio por el área financiera no se cumplieron y no contamos con información contable oportunamente.

Hechos Consecuentes:

Como consecuencia de no tener la información contable financiera oportuna, con fecha 21 de julio del 2018 la Superintendencia de Compañías SIC, emitió una resolución declarando inactiva a RDS por no cumplir con la presentación de los balances del año 2016 y 2017, adicionalmente otorgo un plazo de 30 días para regularizar la compañía, so pena de iniciar el proceso de disolución de RDS por no cumplir con lo establecido en la ley. Al momento la situación de incumplimiento de RDS incluye:

Por otro lado la presentación de balances, también afecta el estado de RDS ante el Servicio de Rentas Internas SRI, por lo que RDS no se encuentra en la lista blanca siendo impedida de hacer importaciones, exportaciones, solo podemos imprimir nuevos formatos de facturas, retenciones, liquidaciones y cualquier otro documento tributario por 3 meses. A la presente fecha hemos recibido dos comunicaciones conminándonos a ponernos al día en nuestras obligaciones tributarias de manera inmediata, caso contrario estaremos expuestos a la clausura.

Adicionalmente, tenemos pendiente el pago de la patente y permiso de operación del año 2107. Para cumplir con este requisito debemos presentar los balances, solicitar el permiso de operación de los bomberos y pagar la patente respectiva.

Como es de notar este es un tema muy delicado, el no tener y presentar la información financiera oportunamente, pone en máximo riesgo el futuro de RDS como compañía, la falta de cumplimiento ante los entes de control SCI y SRI, Municipio, etc. demuestra que la empresa no está cumpliendo con las leyes y las consecuencias de eso son serias las sanciones pueden ir desde la clausura temporal a la disolución definitiva de la compañía, sin contar con las multas y sanciones económicas que esto puede ocasionar. En tal virtud solicito a la junta autorice al gerente a tomar medidas urgentes para solucionar este problema en la brevedad posible consistentes en:

Los principales actores son los importadores, que están ya atados a un fabricante o proveedor internacional por mucho tiempo y es muy difícil que ellos cambien de proveedor a primera instancia. La composición del mercado actual del Ecuador es:

Los proveedores o fabricantes internacionales actualmente utilizan un importador principal para atender el mercado de Ecuador y en ocasiones venden a través de otros mayoristas internacionales a clientes más pequeños o consumidores finales, pequeñas cantidades de producto que distorsionan el mercado por que el precio al que llega es muy similar al del importador principal.

A pesar de ser un mercado muy cerrado por los pocos oferentes internacionales, hay una dispersión importante en el aprovisionamiento, ya que cada importador busca la mejor manera de ser más rentable en su oferta y en ocasiones esto produce una intermitencia o falta de continuidad en la provisión de un mismo proveedor; lo que ha llevado al consumidor final a afianzar la creencia de la existencia de una marca original.

Nuestra estrategia frente a esta realidad del mercado, inicialmente es desarrollar una marca que pueda competir con la mal entendida marca original Zebra. Esta nueva marca debe permitirnos separarnos de los otros fabricantes y distinguirnos en el mercado.

Se decidió adoptar la marca de DNP como marca paraguas para todos nuestros ribbons y diseñar envolturas individuales para cada producto, con lo que esperamos ofrecer al mercado una nueva marca con la garantía del proveedor internacional DNP, con la calidad del producto original y con la facilidad de la provisión local.

Los primeros clientes, que se decidió atacar son aquellos que no están conectados directamente con los principales fabricantes Zebra o Armor, ya que ellos ya tienen una oferta al mercado y son los líderes en Ecuador y son respaldos por los fabricantes.

Nuestra oferta se orientó en primera instancia a aquellos productores de Etiquetas que no importan o importan de diferentes proveedores, ya que ellos son los primeros usuarios de Ribbons tanto para uso interno como para atender a sus clientes de etiquetas y máquinas. Seguidamente, escogimos a los importadores que no están atados directamente a los principales fabricantes y/o importan de varios proveedores.

Hemos visitado y atendido a los principales clientes de Quito y Guayaquil que se enmarcan en esta definición, hemos hecho la presentación de nuestra oferta y explicado el proyecto en forma general. Nuestro objetivo es desarrollar una cadena de abastecimiento propia que compita en el consumidor final, frente a la cadena de abastecimiento de las otras marcas y mediante esta cadena nosotros como RDS fortalecer nuestra oferta. Entre los principales clientes visitados encontramos:

Se estableció, un plan de visitas que permite hacer por lo menos una visita al mes a estos clientes. Así mismo se encontró que hay algunos clientes pequeños que están siendo atendidos por sub distribuidores de Zebra o Armor y que podríamos atender con nuestro producto, pero para no crear imagen de irrespeto a los canales que estamos formando, desarrollamos una oferta a través de Unicomsa como distribuidor aliado para atender este mercado. A través de Unicomsa hemos atendido a clientes pequeños como:

Con estos resultados, podemos inferir que la estrategia comercial planteada inicialmente, está dando resultado y desde ese el punto de vista se están consiguiendo los resultados esperados. Nuestros Ribbons están teniendo una buena aceptación en el mercado y el desarrollo de una marca diferenciadora hace que el producto sea considerado como original y nos separa de las otras ofertas de la competencia.

Nuestro cliente principal Sismode, tiene resultados aceptables en el mercado en cuanto a la calidad y respaldo de la marca, esto se ve reflejado en el aumento de los pedidos y de las cantidades de rollos solicitados mes a mes

Dar un plazo máximo hasta el 31 de agosto a Diana Palma para que nos presente el balance definitivo.

Caso contrario se pida se devuelva toda la información contable física y magnética que se tenga y se contrata al contador que esta manejando la operación actualmente para que inmediatamente rehaga la contabilidad del año 2017, nos presente un balance y regularice a RDS. Los valores que correspondan pagar por este valor sean cargados directamente al costo de operación de la empresa.

Todo esto cuanto puede informar de la operación y resultados del ejercicio del año 2017.

Atentamente,



Richard Herrera Campos
GERENTE GENERAL