

INFORME DE GERENCIA AÑO 2018

BOSEFO S.A.

Depósito Temporal Aduanero

SAIDA XIMENA ARGOTI ZAMBRANO
GERENTE GENERAL

BODEGAS Y SERVICIOS ECUADOR FORTALEZA S.A.
Av. Tulcanaza y España

Contenido

1. ANTECEDENTES Y BASE LEGAL.....	2
2. SITUACION EMPRESARIAL:	2
3. TARIFAS POR SERVICIOS	6
4. POLITICAS DE COMERCIALIZACION	6
5. CERTIFICACIÓN BASC.....	7
6. SITUACION FRENTE A LAS ENTIDADES DE CONTROL.....	8
6.1 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS REVISIÓN AÑO 2014	8
6.2 ACCIONES CORRECTIVAS	9



1. ANTECEDENTES Y BASE LEGAL

La compañía Bodegas y Servicios del Ecuador Fortaleza BOSEFO S.A., fue constituida el 27 de Mayo de 1997, con un capital social de \$5'000.000,00 de Suces, y que tenía como domicilio en la ciudad de Quito.

Con fecha 17 de octubre de 1997, se realizó una reforma a los Estatutos Sociales, aumentando el capital social, que actualmente se encuentra suscrito por un valor de \$60.200,00 (Sesenta mil doscientos Dólares de los Estados Unidos de América).

El 17 de marzo del 2006, se efectuó una nueva reforma de Estatutos Sociales, con la finalidad de autorizar el cambio de domicilio de la Compañía a la ciudad de Tulcán, siendo éste el lugar en donde se desarrolla la actividad económica de la empresa y en donde se encuentran ubicadas las instalaciones físicas de la misma.

Como Objeto Social, la compañía puede ejecutar varias actividades económicas, sin embargo, la actividad principal es, el Depósito Temporal Aduanero, mismo que se encuentra autorizado por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, mediante la suscripción de un Contrato de Autorización N° SGO-DAEE-CC-003 de fecha 14 de mayo del 2012, y con un tiempo de vigencia diez años, siendo ésta el 14 de Mayo del 2022.

Para la suscripción del mencionado instrumento jurídico, el contratante, deberá dar cumplimiento a los requisitos establecidos tanto en el Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), así como en las Resoluciones Administrativas emitidas por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, con respecto a temas legales y técnicos, y de manera específica con la Resolución N° 407 del SENA, de 23 de Mayo del 2017, los mismos que deben mantenerse actualizados con la finalidad de evitar posibles sanciones como multas y cancelación del contrato durante la vigencia del mismo.

Así también debo indicar, que dentro de los documentos que son parte integrante del presente informe, constan los nombramientos de los Administradores actuales de la compañía, recayendo en mí, el cargo de Gerente General y por tanto, Representante Legal de la misma, de acuerdo con lo establecido en el Nombramiento correspondiente, así como el Nombramiento en calidad de Presidente de la Compañía, del señor Jorge Gonzalo Argoti Morillo, los cuales han sido inscritos en el Registro de la Propiedad y Mercantil del cantón Tulcán, y presentados ante la entidad de control como lo es la Superintendencia de Compañías, vigentes hasta Febrero del 2021.

2. SITUACION EMPRESARIAL:

Al iniciar el año 2018, y con una visión empresarial, nos planteamos varios objetivos en el tema comercial y legal de la empresa. Los esfuerzos de la alta dirección desde inicio de año se dirigieron a incrementar el volumen de ingresos de mercancías y por ende de ventas versus el año 2017.

Con la finalidad de lograr el objetivo planteado, se realizó un análisis interno sobre procesos y funciones, se estableció un plan comercial fundamentado en visitas a los principales operadores logísticos y usuarios de comercio exterior. Como resultado de estas visitas, se identificó las dificultades y amenazas que se presentan en la frontera norte y específicamente en el mercado de depósitos temporales aduanales, entre lo más destacado podemos indicar:

- Situación económica de la frontera Colombo-Ecuatoriana con alta inestabilidad
- Tarifas por servicios diferente al establecido por la Asociación de Almacenes Temporales del Carchi.
- Competencia desleal

Respecto a la SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS, la inestabilidad política incidió negativamente en el crecimiento de importaciones desde Colombia, las cuales se desaceleraron del 22.51% al 12.86%, debido a las expectativas de las medidas económicas tomadas por el gobierno nacional del Ecuador, en las que se incluyen la emisión de la ley de desarrollo fronterizo, la ley de fomento económico, la unificación del Servicio de Rentas Internas y el Servicio Nacional de Aduanas, entre otras, que condicionaron las operaciones de comercio exterior para el sector empresarial del Ecuador, en función de una expectativa de mejora futura que no terminó por evidenciarse en el año 2018.

Por otro lado, en Colombia también fue un año de fuertes movimientos políticos y económicos debido a que durante el 2018 se llevaron a cabo las elecciones presidenciales del vecino país, la firma del acuerdo de paz con la guerrilla FARC y la elaboración del plan nacional de Desarrollo (PND), en el que se incluyen medidas de carácter fiscal que generan incertidumbre en la producción y los costos fiscales que se generan para el sector exportador colombiano. Así mismo, los incidentes causados por las disidencias de las FARC en la frontera colombo ecuatoriana, causaron temor en aspectos de seguridad para el tránsito de mercaderías por vía terrestre, afectando a la desaceleración de las importaciones desde Colombia por las fronteras terrestres.

A nivel operativo durante los pasados años la empresa a recibido las siguientes solicitudes de bodega:



Solicitudes	2017	2018	2019	2018vs2017
Enero	190	144	163	-24.2%
Febrero	218	235	227	7.8%
Marzo	272	215	172	-21.0%
Abril	239	235		-1.7%
Mayo	277	239		-13.7%
Junio	251	247		-1.6%
Julio	237	268		13.1%
Agosto	225	234		4.0%
Septiembre	206	237		15.0%
Octubre	279	270		-3.2%
Noviembre	215	260		20.9%
Diciembre	236	207		-12.3%
Total	2845	2791	562	-1.9%
Media	237	233	187	-1.9%

Como se puede apreciar durante el año 2018, hubo una caída en la cantidad de bodegas asignadas de 1.9%, siendo enero del 2018 el mes con menor número de bodegas asignadas de los últimos 5 años. Así mismo, destaca en negativo la reducción del 12.3% de diciembre del 2018, lo cual va a tener consecuencias en la facturación y recaudación durante el primer trimestre del 2019.

Por otro lado, las cifras de facturación del año 2018, sobre todo por el fuerte crecimiento del segundo trimestre, en base a una negociación con clientes con productos estacionales como azúcar, naranja, entre otros, provocaron un crecimiento positivo en ventas del 6.5%, siendo el 2018, el primer año en la trayectoria de la compañía que se supera la cifra de los 400.000,00 USD en ventas, como lo refleja la tabla a continuación:

Facturación	2017	2018	2019	2018vs2017
Enero	16,332.59	32,902.92	26,604.63	101.5%
Febrero	22,783.41	30,209.14	24,114.68	32.6%
Marzo	31,926.81	34,642.62	20,128.55	8.5%
Abril	25,722.07	45,319.26		76.2%
Mayo	25,186.56	47,365.28		88.1%
Junio	26,745.33	30,344.56		13.5%
Julio	49,248.79	31,281.78		-36.5%
Agosto	35,740.32	32,454.15		-9.2%
Septiembre	27,838.77	33,559.62		20.5%
Octubre	38,371.15	33,373.86		-13.0%
Noviembre	48,820.92	31,883.57		-34.7%
Diciembre	33,272.02	23,402.17		-29.7%
Total	381,988.74	406,738.93	70,847.86	6.5%
Media	31,832.40	33,894.91	23,615.95	6.5%

Como se había mencionado anteriormente, el lento cierre operativo del 2018, junto a factores externos como el paro indígena en Colombia que cerro el tránsito de mercancías por la frontera

de Ipiales-Tulcán por más de 28 días, las obras de repavimentación en la Av. Tulcanaza y la expectativa política local, está reflejando durante el primer trimestre del 2019 un decrecimiento en ventas comparado con el 2018 muy importante cercano al 27.5%.

Refinando el análisis sobre los resultados de la compañía en el 2019, es importante evaluar el resultado del valor medio facturado por Bodega asignada de la compañía. Este indicador nos permite evidenciar el valor de los clientes de la compañía, aislando el factor volumen almacenado. En la tabla a continuación podemos ver los resultados de este indicador durante los últimos años:

Facturación Por Bodega	2017	2018	2019	2018vs2017
Enero	85.96	228.49	163.22	165.8%
Febrero	104.51	128.55	106.23	23.0%
Marzo	117.38	161.13	117.03	37.3%
Abril	107.62	192.85		79.2%
Mayo	90.93	198.18		118.0%
Junio	106.56	122.85		15.3%
Julio	207.80	116.72		-43.8%
Agosto	158.85	138.69		-12.7%
Septiembre	135.14	141.60		4.8%
Octubre	137.53	123.61		-10.1%
Noviembre	227.07	122.63		-46.0%
Diciembre	140.98	113.05		-19.8%
Media	134.27	145.73	126.06	8.5%

Es importante recordar que, en Julio del 2017, se estableció un tarifario oficial de la Asociación de Depósitos Temporales del Carchi, sin embargo, el mismo ha ido perdiendo vigencia y el mercado por su competitividad ha ido reduciendo la tarifa estipulada con un ajuste de entre el 5% y el 20% dependiendo de las características de los clientes y el poder de negociación que podían ejercer. Es por esto que, si bien en el 2do semestre del 2017 se puede ver un crecimiento importante en la facturación y valor por cliente de la compañía, gracias al efecto tarifa (Crecimiento de la tarifa), a lo largo del 2018 sufre un proceso de ajuste a la baja pero que en todos sentidos permite asegurar que su cifra media es superior a la del 2017 en un 8.5%, justificando que la estrategia comercial aplicada en el 2018, de buscar clientes por valor y no solo por volumen ha traído un resultado positivo y alentador.

Como se mencionó en el Informe de Gerencia del 2017, durante principios del año 2017, uno de los principales socios estratégicos de la compañía Transportes Sánchez Polo del Ecuador, quién en algún momento se manejaba el 60% del total de las operaciones de la compañía a través productos de las compañías Familia Sancela del Ecuador y Kimberly Clark, redujo sus operaciones a menos del 3% del total de mercadería manejada por BOSEFO en el 2017.

Sin embargo, y gracias a un nuevo acercamiento comercial con la empresa Transportes Sánchez Polo del Ecuador, hemos podido recuperar a este cliente con un volumen interesante pero aún limitado respecto a las cifras que se manejaban a inicios de siglo, con productos de empresas

como DANEC S.A., Grupo Superior S.A., entre otros, lo cual ha permitido consolidar nuevamente una relación comercial sana y alentadora.

Asimismo, se adoptaron políticas ofensivas comerciales con la finalidad de captar nuevos clientes, la estrategia aplicada se dirigió a otro segmento del mercado, como son operadores logísticos, agentes de aduana con operaciones centralizadas en Quito, pequeños transportistas ecuatorianos, con lo cual, gracias a un trabajo de equipo hemos logrado diversificar el manejo de mercancías, generando un mayor nivel de ventas mensuales que permitan cumplir con las obligaciones que mantenemos con los diferentes acreedores de la compañía.

3. TARIFAS POR SERVICIOS

Como fue de su conocimiento en el Informe de Gerencia 2017, ante la falta de regulación por parte del ente de control y considerando que las tarifas aplicadas hasta junio del 2016 fueron establecidas en el año 2007, los miembros de la Asociación de Depósitos Temporales de Tulcán a la cual pertenecemos actualizó el tarifario por servicios tomando como referencia el Salario Básico Unificado, con la finalidad de que se regulen automáticamente cada año. Tarifario que empezó a aplicarse a partir el 01 de Julio del año 2017, cuando entro en aplicación la RECAUDACION ELECTRÓNICA, que consiste en la cancelación de los servicios prestados por los Depósitos Temporales a través de los Bancos Autorizados; el tarifario se encuentra suscrito por cada uno de los miembros de la Asociación de Depósitos Temporales, el mismo que fue notariado y contempla sanciones por incumplimiento.

Como se ha mencionado en anteriores Informes, el contrato de autorización de BOSEFO con el SENA, establece que los servicios y las tarifas por la prestación de los mismos, deben ser regulados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA, sin embargo, y a pesar de las múltiples gestiones, solicitudes y visitas a la Gerencia General en la ciudad de Guayaquil, no contamos con una notificación respecto a este tema. Ante esta situación y a diferencia de lo que venía sucediendo en el 2017 cuando únicamente un depósito de Tulcán (Bodegas Terán) venía aplicando un tarifario menor al establecido por la Asociación de Depósitos Temporales, se logró evidenciar que todas las bodegas a través de un mecanismo u otro venían vulnerando el tarifario otorgando descuentos o no cobrando valores como el alquiler de equipos, entre otros ingeniosos mecanismos de descuento.

Debido a esto, nos vimos en la necesidad de buscar alternativas comerciales que nos permitan seguir compitiendo con el resto de depósitos, logrando acuerdos con clientes sobre descuentos en tarifas afectando los ingresos proyectados de la compañía a inicios de años pero que nos permitía seguir en el mercado a pesar de la competencia desleal que se venía presentando.

4. POLITICAS DE COMERCIALIZACION

Como política de comercialización se implementó descuentos en las tarifas por servicios, considerando volumen, frecuencia de ingresos y crédito.



Realizamos acercamiento con la empresa Transporte y Asesoramiento Rosero Garzón, quienes entre sus clientes están los ingenios azucareros de Colombia, realizando la operación logística de azúcar origen - destino, considerando las características propias del giro del negocio, los acuerdos a los que llegamos, han permitido generar un volumen de negocio muy interesante sobretodo en el primer semestre del 2018, debido a que por medidas de control establecidas por Ecuador y Colombia en las negociaciones de cupos de mercaderías de importación exportación (Azúcar vs Arroz) entre estados, se limitó el negocio en el segundo semestre del año únicamente a azúcares especiales, reduciendo los volúmenes almacenados.

De igual manera, debo señalar que, la diversificación de la cartera de clientes que empezó en 2017, ha permitido consolidar negocios recurrentes con clientes destacados como: Litecomex (Alpina, Pronaca, entre otros.), Alitecno, Siatigroup, Transtainer, Transcomex (Cordillera), Sertimex.

Respecto a la política de créditos que realiza la empresa, cabe mencionar que, por cuanto el pago se realiza a través de la Banca electrónica, esto ha permitido que se reduzcan los tiempos de crédito respecto a años anteriores, conforme lo establecido por el SENA; sin embargo y al no ser un condicionante para la autorización de salida de las mercancías en el sistema Ecuapass, nos hemos visto en la obligación de conceder plazos para el otorgamiento de créditos, los mismos que no superan los treinta (30) días y varían en función de los clientes.

5. CERTIFICACIÓN BASC

En función de mejorar la calidad del servicio otorgado por la empresa y en función de que nuestro negocio se fundamenta en aspectos de seguridad en el manejo de carga, desde octubre del 2018, la empresa comenzó con la solicitud de inscripción en la Organización Mundial BASC, que es una alianza empresarial internacional que promueve el comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales.

Constituida como "World BASC Organization", una organización sin ánimo de lucro internacional bajo las leyes de los Estados Unidos de América.

WBO es una organización liderada por el sector empresarial cuya misión es generar una cultura de seguridad a través de la cadena de suministro, mediante la implementación de sistemas de gestión e instrumentos aplicables al comercio internacional y sectores relacionados.

En BASC podrán participar empresarios del mundo entero que estén convencidos de trabajar por un propósito común como es el de fortalecer el comercio internacional de una manera ágil y segura mediante la aplicación de estándares y procedimientos de seguridad reconocidos y avalados internacionalmente¹.

¹ <https://www.wbasco.org/es/pagina-institucional/quienes-somos>

Para poder acceder a esta certificación, la empresa debe contar con un Sistema de Gestión de Seguridad y Control (SGCS), en el que se establecen: manuales, procedimientos, políticas y formatos, mediante los cuales la empresa buscará estandarizar sus operaciones siempre bajo un compromiso de seguridad y control. Para esto es necesario que personal de la empresa se forme dentro de la certificación BASC, delegando para esto a Luis Rosales como Jefe Administrativo Financiero, Byron Terán como Jefe de Bodega y a Jefferson Enríquez como Jefe de Gestión Documental.

En tal sentido, en noviembre del 2018, la empresa cuenta con los dos primeros auditores internos certificados por BASC, quienes comienzan con la construcción e implementación del SGSC, el cual será evaluado en marzo del 2019 mediante una primera auditoría de Pre-certificación, para posteriormente en junio del 2019 tener la definitiva Auditoría de Certificación y de esta manera, de no presentar ninguna causal que lo evite obtener la Certificación BASC para la compañía.

Esta certificación no solo es parte de la mejora continua de la empresa, sino que además era un requisito de varios importadores que demandaban que sus mercaderías estén en un depósito certificado internacionalmente en el manejo de mercadería, es por esto que además de difundir esto a la interna de la empresa, es muy importante comunicar a todos los agentes relacionados con BOSEFO, que la empresa está siendo certificada internacionalmente, adaptándose a las nuevas circunstancias del comercio internacional y preparada para enfrentar cualquier reto que se presente en el manejo de mercaderías asegurando un óptimo servicio.

6. SITUACION FRENTE A LAS ENTIDADES DE CONTROL

6.1 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS REVISIÓN AÑO 2014

De acuerdo a lo informado a la Junta de Accionistas, a partir del año 2015, se inició la revisión por parte del Servicio de Rentas Internas (SRI) sobre el Impuesto a la Renta del año 2014.

En el mes de octubre del año 2017, el Servicio de Rentas Internas, notificó que se apertura nuevamente una revisión respecto a las ventas del año 2014, ante lo cual, asumimos la presentación de la documentación requerida como empresa, la misma que fue presentada y sustentada durante el mes de noviembre del 2017, prescindiendo de los servicios de la Consultora Villarreal, quienes desde hace varios años eran los responsables de la contabilidad de la empresa, para este caso.

Dicha revisión fue solventada, presentando una tercera declaración sustitutiva de Impuesto a la Renta, la cual, que fue socializada previa a su presentación con funcionarios del SRI, con la cual se obtuvo una solución definitiva a esta revisión. Al 31 de diciembre del 2017 la obligación con el SRI por Impuesto a la renta del 2014 fue de \$ 26.273,20 (Veinte y seis mil doscientos setenta y tres con 20/100 Dólares de los Estados Unidos de América) más intereses, la cual se encontraba bajo acuerdo de pago a ser cancelado hasta el año 2020.

Sin embargo, en agosto del 2018, mediante la publicación en el Registro Oficial del Estado, de la Ley para Fomento Productivo, Atracción de inversiones y Generación de Empleo, se establece una remisión de multas e intereses a deudores con instituciones de la Administración Central del Estado, entre la que se encuentra en Servicio de Rentas Internas. En tal sentido, el 11 de septiembre del 2018, BOSEFO S.A. se acoge a la remisión de intereses, aplicando todos los valores pagados desde el 2015 en concepto de pago al impuesto a la renta 2014, se aplican al capital de la deuda, dejando un remanente pendiente de 4.920,08 USD, el cual será cancelado mediante acuerdo de pagos sin intereses a 23 meses.

A diciembre del 2014, el saldo por pagar en concepto de impuesto a la renta del año 2014 es de 4.064,40 USD.

6.2 ACCIONES CORRECTIVAS

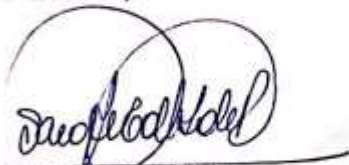
De acuerdo al informe de la reunión extraordinaria llevada a cabo el 5 de agosto del 2017, respecto a las acciones correctivas, se debe indicar lo siguiente:

- Respecto al cobro de valores pendientes a la señora María Fernanda Guerrón, por un valor de \$17.000 (Diecisiete mil novecientos Dólares de los Estados Unidos de América), se procedió a contratar los servicios de una empresa de cobranzas llamada COBRAEC S.A., quienes el 26 de junio del 2018 logrando realizar el cobro de esta obligación en contraprestación de una comisión de cobranza, la cual ascendió a 2.550,00 USD más IVA, equivalente al 15%.
- Este valor ha servido para capitalizar la empresa en función de las necesidades operativas y de gestión provocadas frente a la pérdida patrimonial resultado de la revisión del Impuesto a la Renta del año 2014 por parte del SRI.

Con lo anteriormente expuesto, doy cumplimiento a las obligaciones que, como persona jurídica, regulada por la Superintendencia de Compañías y de acuerdo con los estatutos Sociales de la misma, informando las acciones realizadas desde la Gerencia, y el mismo que es puesto a su consideración en su calidad de Accionistas.

Reitero mi compromiso ante Ustedes, de seguir trabajando con responsabilidad para hacer de la empresa BOSEFO S.A. el mejor Depósito Temporal de la ciudad, y de esta manera obtener los mejores beneficios para cada uno de ustedes señores accionistas.

Atentamente,



Saída Argotti Zambrano
Gerente General y Representante Legal
BOSEFO S.A.