

# INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL A LA JUNTA

Quito DM, 24 de Atri de 2015

Señores  
Junta General de Socios  
DALAG CIA. LTDA.  
Ciudad.

De mis consideraciones

Daniel Narváez Pacheco en mi calidad de Presidente de la compañía DALAG CIA. LTDA, me permito presentar el informe anual de comisario en relación con el ejercicio fiscal 2014. Pongo a vuestra consideración el presente informe anual de actividades correspondiente al año 2014.

1.- El año 2013 fue muy importante para el crecimiento empresarial, el mismo que se desarrolló con normalidad presentándose consolidación de la compañía. Al ser una productora y distribuidora de bebidas no alcohólicas y alimentos, nuestro enfoque en este año fue dirigido al crecimiento en participación de mercado y a la consolidación de las operaciones y eficiencia en costos de la empresa

2.- Los logros alcanzados en el ejercicio se encuentran dentro de las metas y objetivos propuestos.

3.- He cumplido con todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Socios.

4.- Se consolidó el proceso productivo al establecer una política de costos eficiente y estrechando acuerdos con nuestros proveedores

5.- Se amplió la cartera de clientes, lo mismo que nos ha permitido estar presentes efectivamente a nivel nacional adicional estamos a punto de cerrar nuevos negocios.

6.- Al cierre del ejercicio del año 2014 el negocio de la comercialización de bebidas no alcohólicas bajo la marca Be Light arrojó los siguientes resultados:

Utilidad del Ejercicio de \$15,131,00

6.- De los estados financieros de la compañía se presenta una utilidad para el ejercicio 2014 de (quince mil ciento treinta y uno) dólares americanos. Considero conveniente que la totalidad de las ganancias se reinviertan en la compañía.

7.- Recomiendo a la Junta General adoptar las siguientes acciones para cumplir los objetivos del año 2014 (Año siguiente).

7.1. Buscar mayor volúmenes de producción para crear economías de escala.

7.2. Ampliar la cartera de productos en vista que la compañía ya ha consolidado los productos que actualmente comercializa en estándares de producción como en presencia en mercado, adicionalmente se identificado nuevas oportunidades de negocio las cuales pueden ser atacadas con una cartera mas amplia de producto.

7.3. evaluar la viabilidad de tener una planta de producción propia en vista de que los límites máximos de producción por la empresa de maquila ya no son suficientes.

Atentamente



Daniel Narváez Pacheco  
REPRESENTANTE LEGAL  
DALAG DRINK AND FOODS CIA. LTDA.