

**INFORME DEL ING. COM. SEGUNDO A. CARCHI SALAZAR
GERENTE GENERAL DE "COMERCIALIZADORA DARPA S. A." A
LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DEL AÑO 2013**

Señores Accionista, como Gerente General de la compañía y dando cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, organismo que nos regula, tengo a bien presentar a Uds., mi informe sobre las actividades desarrolladas por Comercializadora Darpa S.A. en base a los resultados obtenidos en los Estados Financieros, durante el año 2013:

Durante el año terminado, DARPA S.A., ha desarrollado sus actividades comerciales, enmarcadas en el cumplimiento las normas legales, estatutarias y reglamentarias que la rigen, así como de las nuevas disposiciones o cambios que se están dando constantemente a los preceptos y reglamentos existentes, con el fin de no tener inconveniente en lo posterior.

Las ventas han bajado en un 3.5% en comparación al año anterior, esto se debió principalmente a que se dejó la línea de KIMBERLY Y CLARK ECUADOR, en Machala, por motivo que estaban ofreciendo directamente los productos a nuestros clientes mayoristas, no pudiendo competir en precios.

Así mismo, en este año nuevas líneas nos brindaron su confianza como son INPAFCSA, con su línea de papel higiénico, OJITO Y FABELL, MERCANTIL, GARZOZI & GARBU, con su línea de pañales, toallas sanitarias, tintes y cuidado infantil, SIPIA, con su línea de enlatados y conservas, BARROS MILTON, con su línea de eloro, PROESA, con su línea de fósforo.

La competencia desleal sigue haciendo de las suyas, otorgando descuentos adicionales que hacen caer las ventas y con los cuales no podemos competir, con precios muy por debajo de nuestros costos, de proveedores comunes como NIRSA, EPACEM, Y COLGATE. Adicionalmente, la falta de cumplimiento de pago en los plazos establecidos por las ventas realizadas a créditos a nuestros clientes, que se toman más de 60 días, por lo que tenemos que recurrir a créditos bancarios por falta de liquidez para cumplir las obligaciones con nuestros proveedores, ya que la mayoría nos otorga 30 días de crédito.

Para las compras, se ha mantenido la misma política anterior, esto es, el comprar en base a la rotación de los productos y respetando los límites máximos y mínimos, de cumplir con los cupos que los proveedores nos asignan y poder ganarnos los incentivos y descuentos adicionales que los mismos ofrecen, con la finalidad de obtener una rentabilidad que nos permita seguir subsistiendo como líderes dentro de un mercado local, que cada vez se vuelve más difícil, por la competencia desleal y las políticas tributarias actuales, especialmente en lo que tiene que ver con el cálculo del Impuesto a la Renta.

Nuestra utilidad libre de impuesto y participación a trabajadores fue de \$ 23,353.12, misma que se vio diluida por una participación a trabajadores de \$ 3,502.97 y un anticipo de impuesto a la renta de \$ 125,895.34, dando como resultado final una pérdida de \$ 106,045.18, forma de calculo que está afectando al momento de presentar los Balances a las Instituciones Crediticias y que no seamos sujetos de crédito.

Sres. Accionistas, espero haber satisfecho alguna inquietud que hubieran tenido sobre los resultados que arrojan los Balances y, me comprometo a seguir batallando para mantener una fuente de trabajo estable que constituye el sustento económico de varias familias; así mismo, esperando y aspirando que las nuevas reformas tributarias, laborales, ambientales, de seguridad social, se hagan en beneficio de ambas partes y, el saber que siempre cuento con su apoyo, son las razones más que suficiente para no desmayar.

Atentamente,



ING. SEGUNDO CARCHI SALAZAR
GERENTE GENERAL