

INFORME DEL ING. COM. SEGUNDO A. CARCHI SALAZAR GERENTE  
GENERAL DE "COMERCIALIZADORA DARPA S. A." A LA JUNTA  
GENERAL DE ACCIONISTAS DEL AÑO 2.016

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 2016:

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.

Nuestros ingresos han bajado de un año a otro en un 12%, dado por la recesión económica existente en el mercado nacional, la competencia desleal puesto que trabajan con precios muy por debajo de nuestros costos que en muchas ocasiones han hecho perder las ventas, por restricción en los despachos a nuestros clientes ya que se toman más días de los plazos establecidos para el pago y por ende no se realiza la nueva venta hasta que no hayan cancelado la anterior por seguridad nuestras, el ingreso de productos desde Perú a más bajos costos, lo que provoca que las ventas hayan disminuido considerablemente en Huaquillas. Todos estos factores hacen que la empresa no cuente con la liquidez oportuna para cumplir a tiempo con las obligaciones tributarias y las tengamos que cancelar por partes, así también, con nuestros proveedores pedir que nos amplíen los créditos para el pago de sus facturas.

Las políticas de compra de mercadería para la venta, siguen siendo las mismas, es decir, comprar en base a la rotación de los productos y respetando los límites máximos y mínimos, buscar los mejores precios para poder competir en el mercado, tratar de cumplir con los cupos que los proveedores nos asignan y poder ganarnos los incentivos y descuentos adicionales que los mismos ofrecen, así mismo en lo que tiene que ver con las compras de los suministros, repuestos y servicios que utilicemos para el desarrollo de las actividades de la compañía, buscar los mejores precios, y comprar lo necesario, incentivar en los empleados el ahorro interno mediante el reciclaje de los materiales que se utilizan en el trabajo diario, optimizar el uso de la mano de obra de nuestros colaboradores, con el fin obtener una rentabilidad favorable y seguir subsistiendo

Cabe mencionar también, que la disminución en las ventas nos ha obligado a reducir el personal, y hacer la empresa más pequeña, no despidiendo al personal, sino que simplemente los colaborados que han salido no han sido reemplazado, y su trabajo ya sea dentro de la oficina como fuera de ella sea distribuido con los que quedan, como por ejemplo las zonas de los vendedores que han salido han sido reasignada a los vendedores que quedan

Nuestros Balances arrojan una utilidad contable de \$ 22,272.22, y un anticipo de impuesto a la renta de \$ 74,909.96, que para el caso de nuestra compañía resulta absurdo tener que pagar cuando la rentabilidad es baja, restándole liquidez a la empresa.

Sres. Accionistas, seguiré luchando incansablemente por que la empresa a la que represento con una trayectoria de 34 años no desaparezca como lo están haciendo otras compañías, que el nuevo gobierno sea sabio, que cancele tanto impuestos que están consumiendo la liquidez de las empresas con el tan conocido ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA, que obliga a las empresas a pagar valores sin opción a reclamo, así haya habido perdida y busque incentivos para que se reactive la economía del país.

Atentamente,



ING. SEGUNDO CARCHI SALAZAR  
GERENTE GENERAL