

INFORME DEL ING. COM. SEGUNDO A. CARCHI SALAZAR GERENTE GENERAL DE "COMERCIALIZADORA DARPA S.A." A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTA DEL AÑO 2008.

Al término del ejercicio económico del año 2008, pongo a consideración de ustedes el informe de gerencia:

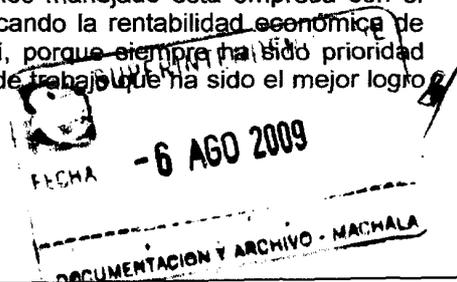
El año 2008 estuvo rodeado de grandes retos y enormes expectativas por la incertidumbre política por el proceso que se vivió por la nueva constitución que fue aprobada en septiembre 28 en la consulta popular y sin horizontes económicas que nos permitirán visualizar la mejor manera de administrar la empresa, sin embargo a pesar de la crisis nacional y mundial que es un problema innegables para todas las economías afectando en mayor o menor grado a cada una de ellas.

Con lo anotado debo indicar a ustedes, señores accionistas que DARPA a pesar de lo adverso que le ha tocado vivir, tomó medidas adecuadas para que los resultados sean fruto de una buena gestión y los resultados finales no sean adversos.

Pero a pesar de todas las decisiones que marcaron una nueva etapa de procedimientos que nos permiten puntualizar lo siguiente:

1. Nuestra mayor deficiencia ha sido el departamento de contabilidad que nunca ha estado al día y que siempre hemos tenido que estar haciendo declaraciones sustitutivas para cumplir con el S.R.I. y de la misma forma hemos tenido que tener muchísimos problemas especialmente con Banco de Machala para que le proporcionemos la información actualizada y seguir dándonos un interés privilegiado de tasa corporativa, y sin embargo no cumplimos sus requerimientos.
2. La segunda equivocación fue el haber comprado el programa COSMO que mas bien nos complico la existencia por las múltiples incoherencias en los movimientos y en que se baso mas el departamento de Contabilidad para justificar su atraso, porque tenían que hacer las declaraciones mensuales de Anexos Transaccionales manualmente esto, nos obligo en forma urgente buscar una nueva alternativa y compramos un nuevo programa probado como TOVACOM que nos esta dando facilidades para determinar un mejor control y la realidad mas acertada de los departamentos de Bodega, Facturación, Cobros y Contabilidad. Y rescindir contrato con COSMOS que a mas que nunca funcionó nos dejo perdidas económicas.
3. Los constantes aumentos de precios por parte de los proveedores de hasta un 80% de un año a otro ha sido la causa fundamental para que tengamos que recurrir a sobregiros y a préstamos bancarios y cumplir nuestro compromiso de pago a los mismos por cuanto las reservas no alcanzan y el riesgo otorgado a nuestros clientes es mayor.
4. Debo hacer un capítulo a parte el gasto, que pueden considerarlo excesivo; el de profesional de derecho que llega a cerca de \$50,000 para defendernos de una acusación malévola y mal intencionada del Director del S.R.I. de ese entonces Ec. Rafael Lasso, al habernos inculpado de no sacar el respectivo permiso para declarar el IVA y nos hizo una glosa de cerca de \$500,000 sin base ni fundamento legal que por tal motivo la corte distrital de Guayaquil donde apelamos, el fallo fue favorable en su totalidad sin embargo el S.R.I. apelo a la Corte Superior, trayendo como consecuencia un sabor amargo porque DARPA nunca le cogio al fisco un solo centavo; siempre a pagado sus impuesto aunque sea atrasados en este rubro también constan valores que se han tenido que pagar a profesionales el derecho tributario para la devolución de valores pagados en excesos por retención de impuesto a la renta.
5. Lo que ustedes deben notar con preocupación en los balances que adjuntamos es la cantidad de perdida acumulada de \$77110.03 que para recordación debe indicar que la mayor cantidad esta dada por la absorción de EXITOSA y no por el mal manejo económico. Esta perdida debe ser prorrateada a cinco años para poder salir adelante sin perjudicar a nuestros colaboradores en el reparto de sus utilidades.

Sres. Accionistas, la Presidenta y el Suscrito hemos manejado esta empresa con el corazón y no con la cabeza como debía ser; buscando la rentabilidad económica de ustedes y de la empresa pero no se ha dado así, porque siempre ha sido prioridad uno, nuestros colaboradores y mantener la fuente de trabajo que ha sido el mejor logro



pero procedimiento como el de los chóferes: Cedeño y Coello, que los carros que con tanto esfuerzo y financiamiento se lo adquieren los hicieron pedazos y que amparados en un código de trabajo mal conceptualado exigen derecho sin mayor responsabilidad.

La demanda efectuada por Maryuri Avila que después de haberla soportado por 7 años con todas sus deficiencias que de diez facturas que hacia, 8 salían mal y solo 2 valían pero con la tutela y el amparo de Inés Aguirre y el consentimiento del Jefe Departamental nunca le pusieron fin y ahora en reciprocidad tenemos que soportar injurias, calumnias y malestar inusual. La demanda gigantesca de Kleber Torres donde su resentimiento esta basado en el odio que le tiene al hijo que colaboró, lo garantizó y se robo la plata y por no responder como padre y garante y como no hicimos uso de la boleta de captura en su contra su pequeñez de alma y su poca moral al no entender que el comportamiento de su hijo era la cosecha de lo que sembró dejando a su madre botada y hacerse de otra mujer. Y lo que es mas penoso que el Departamento de Contabilidad no nos da la documentación necesaria para poder cumplir con nuestros reclamos tributarios, desdiciendo de la responsabilidad que tiene que tener un departamento de primer nivel como es el de Contabilidad.

Ha todo esto tenemos que sumar, que nuestro equipo de guardias no hace caso en lo absoluto de por su propia seguridad y la nuestra no deben dejar la puerta principal abierta, sin embargo lo hacen por ser como somos con la Presidenta hemos contratado un guardia privado para que cuide a nuestros guardias que por su avanzada edad no podemos hacerlos sentir inservibles y los mantenemos haciéndonos morir de coraje.

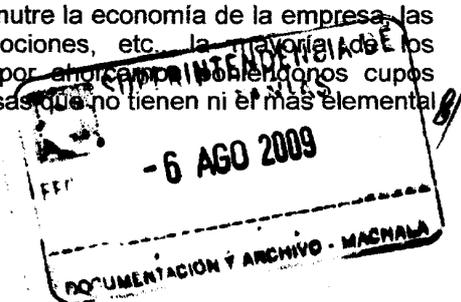
La oficina de Loja tiene con el personal una incidencia completamente negativa la mayoría de los empleados no entiende lo que deben aportar para mantener una fuente de trabajo, no asume responsabilidad alguna en ninguno de los departamentos comenzando por Bodega, Marcelo y Francisco Lavanda tienen faltantes en gran escala y al hacerlo que firmen por el faltante lo que primero que tienen la osadía de decir que les han manipulado la información las señoritas del departamento de Computo por perjudicarlos. Las encargadas del control de inventario encabezados por la Dra. Rosa Vines no ha tenido la entereza para finalizar esta antojadiza posición de los bodegueros y todo lo anotado como principal responsable es nuestro Gerente de la Sucursal de Loja, Lcdo. Sergio Torres; quien por su nobleza de persona no se da cuenta que los bodegueros- el personal del departamento de Computo y hasta del departamento de Ventas están imponiendo su criterio y no están aportando en lo absoluto, nada para la supervivencia de la empresa sino que por lo contrario están obstaculizando por todos los medios que están a su alcance para demostrar un marcado resentimiento.

En lo anotado asumo la responsabilidad mayor por no haber viajado durante todo el año 2008 a ejercer el control directo que por mi condición de Gerente General me corresponde en la Sucursal de Loja y en todos los departamentos.

Las anomalías, los resquebrajamientos a las normas, preceptos, metas y objetivos no se han cumplido. Señores Accionistas pueden notar claramente que he mencionado los excesos de gastos y el porqué el comportamiento de nuestros colaboradores principalmente los jefes departamentales y de área; pero el problema fundamental de la situación financiera y cuyos resultados no son nada halagadores por el trabajo de los principales ejecutivos cuyo labor sobrepasan las doce horas diarias y poniendo en garantía todo su peculio para poder tener el desenvolvimiento financiero que la empresa necesita.

Debo acotar que mientras no tomemos mano dura a aplicar el reglamento interno, deshacernos de los malos elementos que entorpecen nuestro normal desenvolvimiento no saldremos del atolladero que nos encontramos y seguiremos con los mismo vicios de promesas de cambio de rectificaciones y que nunca se da.

6. Con relación a los vendedores de Loja es alarmante la situación son los que imponen su criterio sin que exista persona alguna que los centre y los hagan entender el verdadero rol que desempeñan, no tienen plan de trabajo, no presentan informes, no utilizan las promociones como arma para incrementar las ventas.
7. He dejado para el último los ingresos con que se nutre la economía de la empresa, las ventas, los rebates, las bonificaciones, promociones, etc. la mayoría de los proveedores salvo rara excepción han optado por ahorrarnos cupos inalcanzables, entregando distribuciones a empresas que no tienen ni el más elemental



comportamiento de respeto a sus empleados, porque no les pagan sus beneficios sociales, no los afilian y ni siquiera les pagan el sueldo base trayendo como consecuencia un bajo costo de distribución a esto se debe sumar sus ventas por ser al contado y sin documentos, precios hoy por debajo de nuestro precio de venta de hasta un 4%, constituyéndose en una competencia por demás desleal propiciada y manipulada por los Sres. Proveedores, que sin miramiento al trabajo realizado por DARPA y su equipo, siguen con la mística de presión llegando en muchos casos hasta la imposición de que les compremos cupos que están fuera del compromiso moral que tenemos. A todo esto tenemos que sumarles que nuestras ventas en la mayoría de los meses no han cumplido su cupo, por cuanto los cobros no han estado a la altura de los plazos establecidos, existiendo un agravante en los incentivos a nuestra fuerza de venta que por determinado cupo de ventas les otorgan el push Money y esto los obliga a salirse de todas las políticas de cobros de la empresa que tiene, y entre la fuerza de venta tienen un promedio de treientos cincuenta mil dólares que sobrepasan los 45 a 60 días; sin embargo a los Sres. Proveedores tenemos que pagarles al plazo que ellos tienen, sin tomar en cuenta los contratiempos que tenemos por cumplir el pago de sus facturas.

Este tipo de políticas trae como consecuencia un marcado malestar entre nuestra fuerza de ventas y nuestras directrices, porque si en verdad sirve el push Money como incentivo por constituirse un aumento a sus remuneraciones no deja por lo anotado de ser una complicación financiera para nuestra empresa.

El poco control de supervisión en los precios de venta que debemos tener estándar entre los múltiples representantes de los proveedores al tener el mismo descuento entre distribuidor, distribuidores estacionarios, mini distribuidor y sabios de la distribución.

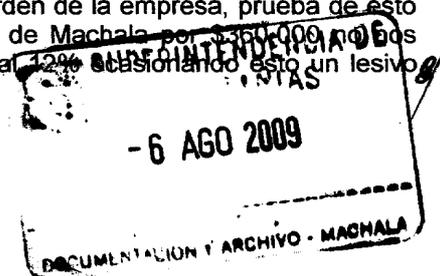
Sres. Accionistas por todo lo expuesto es necesario e indispensable plantear a todos nuestros proveedores lo siguientes:

- A. Un incremento de un 2% de descuento base por ser una empresa con mayor número de personal de repartición.
- B. El presupuesto de compras debe ser tomado como indicador nuestro desplazamiento en un 80% y los incentivos incrementarlos escalonadamente en caso contrario el cupo de la zona dividirlo en partes iguales para el número de distribuidores.
- C. Para un mejor control de precios de ventas mirar las declaraciones mensuales de todos los distribuidores por Internet los anexos transaccionales.
- D. Los incentivos a la fuerza de venta debe estar estrictamente logar a los créditos cobrados a los plazos otorgados por DARPA y cumplidos sin excepción de ninguna clase, por el personal de ventas.
- E. Con relación a los inventarios gracias a la comprensión de nuestra Presidenta y la ayuda de la Eco. Katusca Carchi se ha mejorado un 90%.

ES NECESARIO PUNTUALIZAR NUESTRAS DEBILIDADES MÁS GRAVES QUE TENEMOS PARA PODER ARMONIZAR NUESTRAS LABORES DIARIAS Y MEJORAR NUESTRA PLANIFICACIÓN FUTURA:

La mas grande de las debilidades es no haber exigido que la contabilidad estén al día y que hayamos permitido que impongan su criterio y que la empresa este a la orden de ellas y no ellas a la orden de la empresa, esta fue una de las razones que Distribuidora Exitosa porque siempre tuvimos indicadores extemporáneos que no nos permitió tomar las medidas adecuadas en el momento oportuno y con la absorción de Exitosa por parte de Darpa, seguimos con los mismos vicios, corriendo el mismo riesgo desaparecer.

- 1) Contabilidad atrasada constantemente que no nos permite tener los indicadores reales para tomar las medidas adecuadas en el momento oportuno, se da esto porque, se le ha permitido al Departamento de Contabilidad imponga su capricho de que la empresa tiene que estar a la orden de ellas y no ellas a la orden de la empresa, prueba de esto es que el último crédito que nos otorgó al Banco de Machala por \$350,000 no nos pudieron dar el interés corporativo de 9.15% sino al 12% ocasionando esto un lesivo perjuicio a DARPA.



Los informes que tiene que darle a Tax Advisory tenemos que esperar a que esten de buen humor y/o que tengan algún día la predisposición para hacerlo. Por lo que anoto que son parte de las muchas posturas personal que nos tiene en constante peligro de no cumplir ni con el S.R.I., con el banco, la superintendencia de compañías y con el I.E.S.S. En lo laboral (beneficios sociales), auditores externos, etc.

- 2) La poca exigencia de Jorge Jumbo de que el personal de ventas tenga \$350,000 de crédito más de 45 o 60 días teniendo una consecuencia grave que por esta permisibilidad hayamos que pagar por intereses bancarios de \$50,705.47 en este año 2008.
- 3) El departamento de ventas en toda su magnitud no esta haciendo ventas sino solo tomando los pedidos que buenamente a darles mayor impulso y hacer grandes esfuerzos para quienes los bonifican con rebate.
- 4) El resquebrajamiento en el animo y el espíritu como personas la Sra. Gloria, Ing. Abolena, la Eco. Katusca y el suscrito, por la apelación que hizo el S.R.I después del fallo favorable del Tribunal Distrital de Lo Fiscal N° 2 por la glosa de \$339,629.51 que después de tanto esfuerzo y sacrificio por mantener la fuente de trabajo de 130 personas que conformamos DARPA recibimos como premio este tamaño despropósito de glosarnos la cantidad por no haber obtenido supuestamente la autorización para hacer uso del 100% del I.V.A.

Srs Accionistas uno de los grandes errores cometido por la Gerencia y que asumo mi absoluta responsabilidad es haber cogido la línea de Industrias ALES porque tuve que cancelar un crédito al Banco de Loja por \$150,000 para liberar la hipoteca del terreno de nuestro peculio con las instalaciones donde funcionan las oficinas de Loja, el mismo que sirvió para volver a hipotecar a la citada empresa por las transacciones que podíamos tener en el transcurso de las actividades tenemos que aceptar que fue lo mas desacertado que en nuestros 35 años de vida comercial que hemos hecho porque caminamos por veredas diferentes con políticas completamente extrañas y raras; como despachan mercadería sin pedirla con ítems que no son aceptados por el consumidor final, trayendo como consecuencia un sobre estoqueo de mas de \$200,000 que sumado a lo anterior sobrepasan los \$350,000 que hemos restado a nuestra liquidez. Por varias ocasiones he pretendido dejar la línea pero el constante ofrecimiento de cambio y de ayuda para que sea rentable especialmente del Eco. Esteban Bernal y del Dr. Alex Vignolo trataremos en un tiempo prolongado hasta fines del 2009, si la línea continúa con problemas que nos siga ocasionando malestar y pérdidas. Les aseguro no habrá fuerza humana que nos haga desistir de que dejemos la línea.

Otro de los factores económicos que a futuro nos traería enormes problemas es no tener la reserva para jubilación patronal para aquellos compañeros que van a cumplir 25 años a lado nuestro, especialmente el personal de Loja y que ninguno de los encargados del departamento de contabilidad y que esto algo es imprescindible que se ordene esta reserva no debe ser menos de un 4%.

Al terminar este informe reitero mi agradecimiento al respaldo de mi gestión especialmente a la Sra. Gloria Parra, la Eco. Katusca Carchi, la Ing. Abolena Carchi, al Ing. Eudoro Parra y los jefes departamentales que me han permitido que mi gestión sea de la mejor manera.

Atentamente,



ING. SEGUNDO CARCHI SALAZAR
GERENTE GENERAL

