

## **INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE DAPETSA S.A.**

Guayaquil, Marzo 30 del 2017

A los señores Accionistas de  
**DAPETSA S.A.**

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos Sociales de **DAPETSA S.A** , someto a consideración de ustedes el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado Integral al 31 de Diciembre del 2016, documentos que reflejan la situación financiera de la empresa.

### **1.1. GENERALIDADES**

Para la empresa el año 2016 las actividades comerciales fueron de un aceptable nivel de ventas, que se lograron gracias a la gestión de su personal de ventas, a la aceptación de la calidad de sus productos e insumos por parte de nuestros clientes.

### **1.2. ANALISIS COMPARATIVO.**

**VENTAS.-** En el presente ejercicio la facturación por ventas ascendió a la suma de US\$ 470.832,83

### **1.3. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.**

Expresamente declaro que en el desempeño de mis funciones, he dado cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas y a los estatutos de la Empresa.

### **1.4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

La empresa ha cumplido con todas sus obligaciones y deberes con las entidades de control, El número de empleados que han colaborado en el periodo fue de 7 personas.

### **1.5. ASPECTOS FINANCIEROS**

	<b>2016</b>
<b>INDICE DE SOLVENCIA</b>	<b>9.23</b>

(Activo CTE / Pasivo Cte.)

El índice de solvencia en el 2016 fue de 9.23. Es decir que este año la empresa dispone de US\$ 9.23 de Activo Corriente para pagar cada US\$ 1.00 de Obligaciones a Corto Plazo

2016

---

**PRUEBA ACIDA**

(Activo Cte.- Inventario)

8.20

Pasivo Cte.

El índice de Liquidez o Prueba Acida en el 2016 fue de 8.20. Es decir que en el 2016 la empresa dispone de US\$ 8.20 de Activo disponible rápidamente para cubrir cada US\$ 1.00 de las Obligaciones a corto plazo.

**RESULTADOS**

Al cierre del ejercicio económico se obtuvo una Utilidad Contable de \$ 15.401,75

**1.6.- PLANIFICACION DE LAS VENTAS**

Daremos un mayor impulso a las ventas que se realizan a través de nuestra cartera de clientes donde podemos crecer más con la captación de nuevos clientes. La capacitación de nuestros colaboradores será de gran importancia en técnicas de ventas y en el conocimiento de todas las líneas de nuestro inventario.

Atentamente,



**DAVID ENRIQUE WEIR FALQUEZ**  
**GERENTE GENERAL**