

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

Guayaquil, Marzo 29 del 2018

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 2017, documentos que reflejan la situación financiera de la empresa.

**1.1. GENERALIDADES**

Para la empresa el año 2017 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\$ 491.634,15

**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 8 personas.

**1.5. ASPECTOS FINANCIEROS**

	2017
INDICE DE SOLVENCIA	7.74
(Activo CTE / Pasivo Cte.)	

El índice de solvencia en el 2017 fue de 7.74 Es decir que este año la empresa dispone de US\$ 7.74 de Activo Corriente para pagar cada US\$ 1.00 de Obligaciones a Corto Plazo

2017

---

**PRUEBA ACIDA**

(Activo Cte.- Inventario)

Pasivo Cte.

7.34

El índice de Liquidez o Prueba Acida en el 2017 fue de 7.34. Es decir que en el 2017 la empresa dispone de US\$ 7.34 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 \$ 29.498,18

**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,

PAMELA MARIA NEGRETE FERAUD  
GERENTE GENERAL