



INFORME DEL PRESIDENTE DE FAVESA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2015.

Señores Accionistas:

En cumplimiento con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías y de nuestros estatutos, paso a informales sobre los resultados del ejercicio, correspondiente al año 2015.

Cumplimiento de Objetivos

Seguimos trabajando para lograr colocar nuestros productos a nivel nacional, al cierre del ejercicio 2015, realizamos un total de \$524.105,00 en compras FOB a nuestro principal proveedor Genfar S.A, y las ventas de esta misma marca ascendieron a \$660.558,00, dentro de este total, con la sola participación de los productos Parex, y Florifen se concentra el 60% del total de las ventas, lo que nos da la referencia para ubicar mencionados ítems como los productos estrella de la marca.

De la misma manera se logró un total de compras a nuestro proveedor Merial por un total de \$124.574,00, y la colocación obtuvo el total de \$232.951,00 en ventas.

Las ventas promedio mensual se establecieron en \$85.000,00 a excepción de los meses Junio, Noviembre y Diciembre.

Dentro aún de la transacción, seguimos realizando cambios en las estrategias a fin de obtener la eficiencia en nuestra labor.

Aspectos Laborales

Durante este periodo lamentablemente nuestra fuerza de ventas no ha logrado la estabilidad deseada. Seguimos en la búsqueda de nuevo personal esperamos en el nuevo periodo establecer las políticas que permitan obtener los objetivos tanto de los representantes como de la empresa.

Cabe mencionar que este aspecto, la empresa cumple con todas sus obligaciones en el plano laboral con sus colaboradores.



Situación Financiera

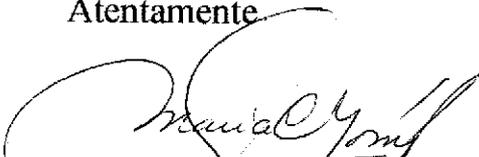
La empresa al cierre de sus operaciones al 31 de diciembre del 2015, obtuvo una utilidad de \$59.485,41

Que después de participación de trabajadores \$8.922,81 Reserva Legal de \$5.056,26 y el impuesto a la Renta \$12.542,80, refleja una utilidad neta de \$32.963,54 Saldo que incrementa la cuenta Utilidades Acumuladas de la empresa.

Metas para el año 2016.

La empresa espera incrementar el volumen de ventas, y convertir en productos estrellas todo el grupo de items trabajados, por la ejecución de cumplimientos de cuotas en ventas, para sus representantes de ventas, para así poder cumplir tanto los requerimientos internos de recuperación de flujo, como también poder responder a las obligaciones futuras.

Atentamente



María Gómez Sánchez
Presidente

Guayaquil Febrero 25 del 2016.