

INFORME DEL PRESIDENTE DE FAVESA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2016.

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 2016.

Cumplimiento de Objetivos

Seguimos trabajando para lograr colocar nuestros productos a nivel nacional, en el presente ejercicio se presentaron factores externos, que afectaron a los resultados, dentro de los de mayor impacto se muestran: la pérdida en ventas y cartera no recuperable en zonas declaradas en catástrofe por el terremoto del mes de Abril, el registro de salidas de inventario como muestras en eventos de mercados, muestras y otros enlazados al crecimiento de la operación, el retiro de la Marca Mural, presentó sus afectaciones en la disminución de clientes y ventas fijas para la empresa, en general las expectativas no se cumplieron lo que determinó al cierre del ejercicio 2016, una pérdida de \$97.467,27.

El periodo 2016, resulta afectado por la importancia de la pérdida, pero se presenta como la base de estudio de mejores alternativas que incrementen la productividad de la empresa, con resultados en un corto a mediano plazo.

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

Aspectos Laborales

Durante este periodo nuestra fuerza de ventas ha logrado la estabilidad deseada. Esperamos reforzar la tecnicidad en nuestro equipo, y mantener la estabilidad y el crecimiento mutuo.

Cabe mencionar que en 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 2016, obtuvo una pérdida de \$97.467,27.

Valor que disminuye la cuenta Utilidades Acumuladas de la empresa.

Metas para el año 2017.

La empresa espera incrementar el volumen de ventas con las marcas Genife y California, así como gestionar la comercialización de otras marcas, convertir en productos estrellas la mayoría de items trabajados, por la ejecución de cumplimiento 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.

Atemazontla


María Gómez Sánchez
Presidente

Quetzalul, Marzo 9 del 2017.