



## INFORME DE PRESIDENCIA Y GERENCIA

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a la ley y estatutos de la compañía, presentamos a consideración de la Junta General de Accionistas el Informe de Actividades y el Estado de Situación Económica de la empresa al término del Ejercicio del año 2019.

- A. ACTIVIDADES DE LA EMPRESA EN EL EJERCICIO 2019.**
- B. ACTIVIDADES Y EXPECTATIVAS PARA EL AÑO 2020.**
- C. RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2019.**
- D. VARIOS.**

### **A. ACTIVIDADES DE LA EMPRESA.**

Durante el año 2019 se concretaron las primeras importaciones luego de la visita al china en el año 2018, el material que se importo estuvo pensado en abastecer proyectos propios en ejecución y colocar en el mercado lo adicional del stock.

Se importo 2 contenedores de piso SPC en 4 colores por un total de 4.044 MTS y en carga suelta la cantidad de 60 fregaderos de cocina y 300 extractores de olores de baño, con una inversión de 64.867,94 DOLARES. Definiendo proveedores adecuados en pisos ,fregaderos y extractores

Adicionalmente durante el año se establecieron alianzas y se fue definiendo el modelo de negocio que se quería aplicar ,estas conversaciones son las que derivaron en la venta de participaciones de parte de Holding In Ferle a nuestros actuales socios accionistas Comercial Salvador Pacheco Mora, Inmobiliaria Paucarbamba y el Ing. Carlos Joaquín Moreno, por lo que la composición accionaria de la compañía quedaría de la siguiente manera:

<b>NOMBRE SOCIO</b>	<b>CAPITAL APORTADO</b>	<b>PARTICIPACION</b>
HOLDING IN FERLE	61.579	52%
CSPM	28.421	24%
INMOBILIARIA PAUCARBAMBA	16.579	14%
ING. CARLOS JOAQUIN MORENO	11.842	10%
<b>TOTAL</b>	<b>118.421</b>	<b>100%</b>

La regularización de las participaciones se realizara en el año 2020.



También en el año 2019, se contrato a la empresa Externa Talent Hunter para la selección de la persona que se encargara de la Gerencia, dentro de 10 candidatos que fueron analizados se escogio al Señor. Juan Eduardo Mora, quien se incorpora en el mes de noviembre de 2019, se ejecutan los negocios que se tenían pactados con clientes relacionados llegando a factura 25.150,15, dolares y en el proyecto Toscana para este año se colocara un aproximado de 20.000 dolares Stock, se empieza a buscar nuevos clientes y afianzar las relaciones con Chori y se continúan buscando nuevos proveedores en China y EEUU.

## **B. ACTIVIDADES Y EXPECTATIVAS PARA EL AÑO 2020.-**

Tomando en cuenta el modelo de negocio definido que consiste en buscar necesidades de importacion de empresas y distribuidores se inicia el año 2020 con el cierre de negocios puntuales por un lado gracias a la sinergia y necesidades de empresas propias del grupo que tuvieron buena acogida , además se apertura un cliente en formato distribuidor en la ciudad de cuenca para la adquisición de 2 contenedores de cuarzo, con expectativa de ampliar las líneas de negocios con otros productos .

Para este año se espera lograr generar un distribuidor en la ciudad de Loja y uno en la ciudad de Machala con los cuales ya se tiene avanzado las conversaciones , con el mismo formato de importar con preventa, además se debe liquidar el inventario adquirido anteriormente para recuperar nuestro capital de trabajo.

En base a un análisis de las necesidades del mercado y fortalezas de nuestros proveedores se han identificado varias líneas de negocios en los que nuestro proveedor CHORI es fuerte a nivel mundial como son Fertilizantes, y agroquímicos, además de Grafito de Carbono para industrias productoras de acero, además la línea de pintura automotriz

++Dadas la circunstancias actuales y en vista de que el mercado de la construcción se esta viendo afectado, se han analizado nuevas líneas de negocio como los fertilizantes , agroquímicos, productos para las empresas manufactureras de acero en los cuales nuestros proveedores CHORI Japón tienen experiencia y los productos que nos pueden proveer, y en conjunto con CSPM la línea de pintura automotriz para aprovechar sinergias con las marcas que son parte de grupo.

Se debe también este año implementar el plan estratégico 2020-2025 para marcar los objetivos de crecimiento de la empresa y mantener una estructura muy pequeña especialmente en gastos fijos hasta que las líneas de negocio se vayan afianzando.

## **C.- Resultados del Ejercicio Económico 2019.**

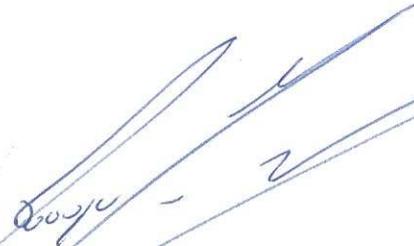
El resultado que se observa en el balance y en el estado de resultados , nos da una perdida de \$ 29.213,96 dólares, fruto de imposibilidad de diferir los gastos pre-operativos de la empresa que se dieron antes de que la empresa empiece su labor comercial.

**D.- VARIOS**

La empresa ha dado cumplimiento con las obligaciones laborales y sociales para con sus trabajadores y se ha regularizado los nombramientos y representación legal en la súper intendencia de compañías.

Al concluir queremos expresar nuestro agradecimiento a los directivos y accionistas por la confianza y el apoyo brindado a nuestra gestión.

Cuenca, junio 19 del 2020.



Ing. Carlos Joaquin Moreno V.  
PRESIDENTE



Sr. Juan Eduardo Mora  
GERENTE

