CARFACORP S.A.

Señores ACCIONISTAS:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes, en mi calidad de Gerente General, para comentar y someter a su consideración los Estados Financieros de CARFACORP S. A. y los hechos más significativos ocurridos durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre del año 2019.

La compañia ha definido direccionar sus actividades en dos líneas de negocio: Marketing Digital y Asesoría Empresarial, únicamente. Tenemos la representación de distribución en el Ecuador de la plataforma "TIENDAS VIRTUALES" de Tiendas Virtuales Latinoamerica SAC de Perú, y esperamos que otras actividades complementarias de esta distribución, como comercializar páginas web y dominios, los servicios de implementación de los materiales requeridos, diseños, agencia de medios, capacitaciones, alrededor del mismo tema, ayudarán a tener buenos resultados de la línea Marketing Digital. En la otra línea de negocio, esto es Asesoría Empresarial, nos mantendremos en promocionar nuestros servicios alrededor de administración, finanzas, organización contable, tributación y proyectos de inversión. Tenemos expectativas, que los clientes o emprendedores que tomen las tiendas virtuales, también pudieran ser clientes en Asesoría Empresarial.

Los resultados no son satisfactorios todavia; sin embargo, continuamos en el esfuerzo de querer lograr importantes acuerdos, que representen mejores ingresos para la compañia. La facturación por Plataforma de tienda virtual, e-mail marketing, asesoria en marketing digital, capacitaciones totalizó US$ 8.849.04 en el año 2019. Los gastos operacionales totalizaron US$ 31.615,80, lo cual representa un impacto negativo de US-$22.766,76 en el año 2019.

La compañia mantendrá sus actividades promocionales para captar clientes para los servicios que ofrece, vía publicidad en redes sociales, revistas vinculadas al sector empresarial y de promoción personalizada.

La estructura operacional de la compañía se ha mantenido en niveles mínimos, y espera mantenerse de este modo hasta consolidar sus ingresos con nuevos clientes que requieran sus servicios. El modelo estructurado contratará nuevos colaboradores en línea con los clientes que se vayan logrando.

Guayaquil, 20 de Marzo del 2020

FATIMA SALCEDO JIMENEZ
Gerente General