

ACTA DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE PROQUIM S.A.
No. 2017-01

En la ciudad de Quito a los 31 días del mes de marzo de 2017 a las 17h00 p.m., de acuerdo a la Convocatoria realizada el 17 de marzo del presente año, en las instalaciones de la empresa PROQUIM S.A., ubicadas en la Aut. Manuel Córdova Galarza Km. 7 en Pomasqui, se reúnen:

- Ing. Christian Ponce, Gerente General
- Isabela Ponce , Accionista
- Pedro Ponce Yepez, Director Ejecutivo
- Sr. Pablo López, Comisario

La señorita Isabela Ponce en representación de los siguientes accionistas:

- Nicolás Ponce, Accionista
- María Alejandra Ponce, Accionista
- Carmen María Ponce, Accionista

Una vez que se constata el quórum respectivo y estando presentes y representados el 100% del capital social, se declara oficial y legalmente instalada la Junta Ordinaria de PROQUIM S.A.

Acto seguido por sugerencia del señor Pedro Ponce se nombra a la señorita Isabela Ponce como secretaria de la Junta y al Ing. Christian Ponce para que presida la Junta y se procede a la lectura de los puntos señalados en la convocatoria que dice lo siguiente:

1. Análisis y aprobación de los Balances correspondientes al Ejercicio Económico 2016.
2. Informe del Comisario sobre el resultado del Ejercicio económico 2016.
3. Informe del Gerente sobre el resultado del Ejercicio económico 2016.
4. Aprobación de dichos informes.
5. Propuesta y resolución sobre el destino de las utilidades del Ejercicio 2016.

Se da lectura del los Balances General y de Resultados dados a Diciembre 31 del 2016.

Se procede a la lectura del informe del Comisario.

El Gerente, Ing. Christian Ponce da lectura a su informe.

Son aprobados los balances al igual que los informes de Gerente y Comisario con un voto de aplauso. Se le agradece al Comisario y al Gerente por sus informes respectivos.

Se lee los siguientes puntos comentados por el señor Nicolás Ponce para el desarrollo del presente año:

1. Es importante hacer un benchmark respecto a la competencia identificando cuáles son las fortalezas al ser una pequeña industria (alta capacidad de adaptación, más cerca del cliente final, enfocarse en servicios al cliente) y cuáles son las debilidades (producción, precio, inversión en marketing).
2. Es necesario identificar quien es el cliente actual; ¿son mujeres, hombres, que edad tienen, donde viven, cuantas veces al mes compran, porque compran el producto, quienes son esas personas que dejaron de comprar?. Para esto no es necesario realizar una inversión tan alta en estudio de mercado sino llegar al cliente a través de social media dándole algo gratis para que se registre con la empresa.
3. Es importante tener una buena presencia en social media, para esto no se requiere mucha inversión sino tener una buena página web y una activa página de Facebook. Lo importante es generar interacción con el usuario para lo que se puede dar consejos de como lavar, concursos y todo, pero el primer paso es identificar quienes son los clientes para que la publicidad y la información sea tarjetizada a ellos sino va salir caro y sin buenos resultados.
4. Entrar a negocios como ferreterías, restaurantes, ofrecer servicios de limpieza.
5. En términos de producción y manejo de inventario creo que se ha hecho un excelente trabajo y que se debe mantener esa política. De igual manera el tema de cambiar el envase es un tema de segundo plano debido a la alta inversión que se requiere.

En general se cree que hay oportunidades que con poca inversión se pueden tratar de sacar adelante y ver si hay un buen resultado.

Todos apoyan la propuesta de Nicolás Ponce y se aprueba la contratación de un estudio de mercado y asistencia en social media. Se discute que las ventas en ferreterías y restaurantes son muy pequeñas, por lo que este sector puede abastecerse mejor en supermercados. También se ratifica los montos mínimos para ventas en oficina de \$200.00 y despacho a domicilio \$400.00.

Se lee la recomendación de Alejandra Ponce de impulsar las redes sociales con la contratación de María José Guzmán, realizar un video promocional sabiendo a quien va dirigido, comenta que no es buena idea la de pintar el camión ni realizar la publicidad por radio si no se sabe a qué clientes va dirigido.

Se lee la opinión de Carmen María Ponce que es una buena idea que se incluya a Daniel Tomás Buchelli como director invitado por un año, en lo que también están de acuerdo todos los accionistas.

Isabela comenta la idea de la señora Lourdes Chiriboga de utilizar las cucharas dosificadoras que vienen enfundadas para incluir dentro de ellas papelitos promocionales.

También se menciona la opinión de Mónica Torres sobre escuchar las recomendaciones de los puntos de ventas de máquinas lavadoras quienes recomiendan a los clientes el uso de detergente líquido, saber cuánto rinde el detergente líquido en comparación al polvo.

Se acuerda con la Gerencia la revisión de las presentaciones y envasamientos de los productos.

Se acuerda solicitar a Supermaxi la información sobre cantidades y lugares dónde se venden actualmente nuestros productos y dónde se vendían hace un año, con el propósito de saber dónde impulsar las promociones.

La Gerencia da una propuesta sobre el destino de utilidades, la misma que consta en su informe de la siguiente manera:

DETALLE	VALOR
UTILIDAD DEL EJERCICIO 2016	42.704,98
(-) 15% TRABAJADORES	6.405,75
UTILIDAD GRAVABLE	36.299,23
GASTOS NO DEDUCIBLES NIFF	21.359,67
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA	12.684,96
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS Y T.	23.614,27
RESERVA LEGAL 10%	2.500,00
DIVIDENDOS PARA ACCIONISTAS	21.114,27

La propuesta es analizada, aprobada y se dispone el pago de forma inmediata.

Se concede un receso de treinta minutos para redactar esta acta y al reiniciar la sesión siendo las 18h00 p.m. y leída la presente acta se la aprueba unánimemente.

Cumplido con todos los puntos de la Convocatoria, la Presidencia declara clausurada la Junta.

Para constancia firman:


Ing. Christian Ponce
GERENTE GENERAL


Isabela Ponce
SECRETARIA