

**ACTA DE LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL EXTRAORDINARIA DE SOCIOS  
DE LA COMPAÑÍA LIBRERÍA PAPIROSCODICE CIA.LTDA.**

En la ciudad de Quito, el día viernes, 17 de abril del 2020, a las 10:00, a través de videoconferencia, dada la situación de emergencia sanitaria, se encuentra reunido el 100% de los Socios de acuerdo al siguiente detalle y su participación accionaria respectiva:

No Cédula	Nombre	Acciones	Participación
1719017764	GONZALEZ RODRIGUEZ RANDINI	199	49.75%
1716405954	WONG REYNA LUIS ENRIQUE	199	49.75%
1756222368	WONG REINA MARISOL	1	0.25%
1718224650	WONG REINA NORBERTO	1	0.25%

Bajo la dirección de la presidencia de Luis E. Wong y la presencia del Gerente General Randini González, los participantes deciden instalarse en Junta General Universal de Socios, se solicita al Sr. Norberto Wong Reina que actúe como secretario del mismo, procediendo se a tratar los siguientes temas:

- ✓ Conocer y resolver sobre los Estados Financieros de la Compañía correspondientes al período 2019.
- ✓ Conocer el informe del anual 2019 del Gerente General.
- ✓ Analizar la situación provocada por la pandemia del Covid19.

Revisados cada uno de los temas.

**SE RESUELVE POR UNANIMIDAD:**

Se analizan los Estados Financieros del periodo, los cuales son presentados por el gerente y el contador, los mismos presentan un año más la disminución en las ventas, lo que genera una pérdida en el periodo, este descenso se ha presentado en los 5 últimos períodos. Se analizan las principales causas:

1. Nuestro mercado ha estado enfocado en un 70% al texto para los estudiantes de pregrado. La irrupción de las copias ilegales y las descargas piratas han provocado que en este sector de mercado haya disminuido la demanda de textos.
2. Adicionalmente clientes importantes que tenían una alta incidencia en la facturación, han optado por otras fuentes para proveerse, cómo los casos de la UTPPL que han migrado todos los textos a digital, la UIDE que abrió librería propia en el campus. La expansión del programa de PALTEX a

universidades cómo la UDLA, UTE, etc., también nos desplazó como proveedores.

3. El modelo de negocio con subdistribuidores mayoristas también sufrió una fuerte contracción dado los atrasos para recuperar la cartera de estos clientes

Se deberá analizar el modelo de negocio que se ha manejado hasta la fecha, teniendo en cuenta que el mercado hacia los estudiantes y subdistribuidores mayoristas ha caído.

Se analizan los gastos del año para ver aquellas cuentas en las que habrá que realizar ajustes para el nuevo año.

Se informa sobre la provisión registrada por el deterioro del inventario que corresponde a existencias con fecha de compra entre el 2008 y el 2015 que deberán venderse por debajo del precio de lista por su antigüedad.

Se realizan varias preguntas respecto a las variaciones y los diferentes efectos en los estados financieros, las respuestas son satisfactorias para los asistentes, y el gerente indica que en el informe de la gerencia se analiza con más detenimiento las mismas ya que son parte de la gestión propia de la dirección y se aprueban sin modificaciones ni observaciones.

Se escucha el informe presentado por el Gerente, se solicita información adicional acerca de las propuestas sobre el nuevo modelo de negocios y de reducción de gastos para el nuevo año con el fin de revertir la situación financiera. La gerencia proporciona dicha información, que en síntesis consiste en:

1. El nuevo modelo de negocio sería potenciar la venta en línea que implica menos costos y tiene un alcance de llegada a un mayor segmento de clientes que al que se puede llegar con la venta en la tienda física, prescindiendo además del subdistribuidor intermediario, que era la vía anterior para llegar a más clientes pero con mayor costo y una lenta recuperación de cartera.
2. Como resultado, reforzar la promoción y el marketing en redes sociales para llegar a un mayor segmento de clientes.
3. En cuanto a la reducción de gastos, se detallan las mismas en el informe.

Luego de discutir y analizar el informe y la información adicional en su conjunto se lo aprueba en su totalidad y sin observaciones.

✓ Se analiza la situación excepcional que provocará la pandemia por el COVID19 y se sugieren una serie de medidas para enfrentar las pérdidas por el cierre temporal como:

1. Ventas en línea
2. Negociar el costo del arriendo
3. Posponer los pagos de las planillas de la seguridad social
4. Llegar a acuerdos con los empleados para cobro de vacaciones anticipadas y reducción de jornada laboral.

Habiéndose tratado todos los puntos del orden del día, el Presidente solicita al Secretario redactar el acta, luego de lo cual la misma es leída a los concurrentes y sin modificaciones queda aprobada por unanimidad.

Se levanta la sesión a las 13:30 horas y para constancia de lo actuado firman los asistentes.

Enrique Wong  
PRESIDENTE  
SOCIO

Randini González  
GERENTE GENERAL  
SOCIO

Norberto Wong Reina  
SOCIO

Marisol Wong Reina  
SOCIO

Norberto Wong Reina  
SECRETARIO DE LA JUNTA